

**UNIVERSIDAD PÚBLICA DE EL ALTO
CARRERA DE SOCIOLOGÍA**



**Pautas culturales en la producción y
Comercialización de frutas:
el caso de las mujeres de la comunidad de
Chivisivi
(Municipio de Sapahaqui, La Paz)**

**Postulante: Egr. Sofia Gallardo Castillo
Tutora: PhD. Alison Spedding Pallet**

**Tesis presentada para optar el
grado académico de Licenciada
en Sociología.**

El Alto - 2014

ÍNDICE

	Pág.
PRESENTACIÓN.....	3
CAPÍTULO UNO: Perspectiva teórica y metodología.....	7
1. Problemática de la pesquisa.....	7
2. Objetivo de la investigación.....	8
2.1. Objetivo general.....	8
2.2. Objetivos específicos.....	9
3. Balance del estado de la cuestión.....	9
4. Técnicas de la investigación.....	18
4.1. Observación participante.....	19
4.2. Entrevistas en profundidad.....	20
CAPÍTULO DOS: Caracterización de la comunidad de Chivisivi.....	22
1. Ubicación geográfica.....	22
2. Mirada histórica.....	25
3. Adscripción étnico cultural.....	31
4. Organización política.....	34
5. Administración territorial.....	36
6. Sistema productivo.....	38
CAPÍTULO TRES: Bases socioculturales en el sistema productivo de frutas.....	41
1. Las plantas frutícolas.....	41
1.1. Damasco y recillo.....	41
1.2. Pera <i>t'una</i>	43
1.3. Peras membra, taywanesa, lujma, guinda.....	46
1.4. Tuna.....	48
1.5. Durazno.....	49
2. La huerta.....	52
2.1. Cuidados socioculturales.....	52
2.2. Riego a la huerta.....	54
2.3. Fertilización y chonteo.....	59
3. La producción de frutas.....	60
3.1. Cosecha de frutas.....	61
3.2. Selección y encajonado de frutas.....	63
3.3. Transporte a los centros de comercio.....	65
4. Trabajos de carácter de ayuda.....	67
4.1. Unidad familiar.....	67

4.2. Ayni.....	67
4.3. <i>Mink'a</i>	68
4.4. Tutapi.....	69
4.5. Contrato.....	70
CAPÍTULO CUATRO: Espacios de interacción social y comercial	72
1. Dinámicas socioculturales en los tambos y otros espacios.....	72
1.1. Relación socioespacial de los tambos de La Paz.....	74
1.2. Nuevos espacios sociocomerciales en El Alto.....	84
2. Dinámicas socioculturales en la ferias provinciales.....	87
2.1. Feria sabatina de Tacobamba.....	88
2.2. Feria del día miércoles de Pochota.....	90
2.3. Feria dominical de Achacachi.....	92
CAPÍTULO CINCO: Pautas y lógicas de comercialización de frutas en los tambos y ferias	98
1. Creencias socioculturales en la comercialización de frutas.....	98
2. Formas de conducta y comportamiento en la venta de frutas.....	103
3. Dinámica del trueque en las ferias provinciales.....	110
CAPÍTULO SEIS: Conclusiones	115
Bibliografía	118
Anexos	121

Presentación

La comunidad de Chivisivi, situada en los valles interandinos de Sapahaqui, se caracteriza por la producción de una variedad de frutas, las cuales son comercializadas directamente en los tambos y ferias del departamento de La Paz. Por lo general, la principal actividad de los habitantes de aquella comunidad es la producción de frutas y la comercialización de éstas en los diferentes centros de expendio (los pormenores se encuentran más adelante). La producción y comercialización de frutas por lo general van acompañadas por una serie de prácticas, formas de conducta, percepciones y creencias, a las que en la presente tesis se denomina “pautas culturales”.

Estas manifestaciones socioculturales, practicadas en la producción y comercialización de frutas, así como las conductas adoptadas por las mujeres sobre todo en la venta de sus productos constituyen aspectos importantes que estudiamos en el presente trabajo. De la misma forma, las creencias constituyen factores importantes que matizan la actividad de la producción y la venta de frutas. Consiguientemente, todos estos sistemas funcionan como mecanismos de previsión de lo que podía ser la actividad de la venta de frutas durante el día.

El estudio de las pautas culturales, por razones didácticas, es abordado en dos grupos. Un primero corresponde a la producción de frutas en el que participan todos los miembros de la familia, desde la preparación del terreno de la huerta, pasando por el cuidado y la irrigación de la huerta, así como la cosecha de las frutas, hasta la preparación de frutas para el mercado. El segundo tiene que ver con el transporte y la comercialización de frutas en los tambos de las ciudades de La Paz y El Alto, y las ferias semanales del departamento de La Paz (Tacobamba, Pocohota, Achacachi), aunque la actividad de este grupo parece estar reservado únicamente a las mujeres como una labor cotidiana.

La actividad frutícola se caracteriza por su producción temporal y sucesiva en sus diferentes variedades de frutas, la misma está sujeta a un calendario agrícola. Así, los meses de octubre a mayo se caracterizan por ser la época de cosecha y venta de frutas, entre tanto los meses de junio a septiembre es un período dedicado a la preparación y fertilización de la huerta.

La venta de frutas tanto en los tambos como en las ferias semanales es una actividad exclusiva de las mujeres de la comunidad de Chivisivi, ya que los varones por lo general no participan en estas actividades (salvo contadas excepciones). En el centro urbano la venta de frutas es en dinero y al contado, mientras que en las ferias del área rural se advierte un sistema mixto, por un lado la venta de frutas en dinero y por el otro el trueque de frutas con productos del lugar.

La tesis consta de seis capítulos. En el primer capítulo se aborda la perspectiva teórica y metodológica. En aquí se expone la problemática de la pesquisa y los objetivos de la investigación¹. Asimismo se presenta un balance del estado de la cuestión y los criterios metodológicos. Este último hace referencia a la utilización de las técnicas y los instrumentos a los que se han arribado en la recolección de la información en el trabajo de campo.

El segundo capítulo hace una caracterización de la comunidad de estudio. En éste se da cuenta sobre el horizonte histórico de la región de estudio, la adscripción étnica cultural de los habitantes de aquella comunidad, la organización política local sobre la que se encuentra cimentado la población, la administración territorial y el sistema productivo de la comunidad de estudio.

¹ Aclaramos que se ha trabajado con objetivos, prescindiendo de los problemas de investigación, ya que éstos resultaron más efectivos que las preguntas. De la misma forma se aclara sobre la no utilización de la hipótesis y el marco teórico, porque la aplicación de la hipótesis no corresponde a este tipo de trabajos de estudio de caso; y el marco de la misma forma, ya que una realidad concreta no es pertinente encasillarlas a la visión a priori de la investigadora.

El tercer capítulo estudia las bases socioculturales en el sistema productivo de las frutas (damasco y recillo, peras *t'una*, membra, taywanesa, *lujma* y guinda, tuna y el durazno) en la comunidad de Chivisivi. Este proceso comprende varias etapas: la plantación de los árboles frutales, el crecimiento de los árboles frutícolas, el cuidado de las plantas a través del removido de tierras y la irrigación, así como también el cuidado sociocultural, la cosecha, selección y transporte de frutas a los centros de comercio. En el estudio, las pautas culturales se encuentran incorporadas en forma transversal como la *ch'alla*, la *waxt'a* (ritos).

El capítulo cuatro estudia los espacios de interacción social y comercial como son los tambos de las ciudades de La Paz y El Alto, en el que se comercializan las frutas provenientes de la comunidad de Chivisivi, pero a la vez se interactúa. El estudio se centra en los tambos de la zona del Gran Poder, la zona de El Tejar de la ciudad de La Paz y las calles 5 y 7 de Villa Dolores de la ciudad de El Alto. Asimismo en este capítulo se estudia los espacios de interacción social y comercial del área rural como son las ferias semanales en el que se comercializan las frutas de la comunidad de Chivisivi a través de la compra y venta, y el trueque. Las ferias estudiadas son las de Tacobamba (municipio de Sapahaqui, Loayza), Pochota (municipio de Viacha, Ingavi), Achacachi (municipio de Achacachi, Omasuyos), todas estas ubicadas en el departamento de La Paz.

El capítulo cinco estudia las pautas y lógicas de comercialización de frutas en los tambos de la urbe paceña y alteña, así como en las ferias semanales del departamento de La Paz. En aquí se presenta los resultados acerca de las creencias socioculturales en la comercialización de frutas, las formas de conducta y comportamiento asumidas por las mujeres en la comercialización de sus productos. De la misma forma se hace referencia a la dinámica del trueque en las ferias. En suma, en el capítulo, se analiza las pautas y lógicas de comercialización de frutas y la dinámica del trueque en las ferias semanales.

El capítulo seis recoge las conclusiones de la presente tesis, en el que de manera sucinta se presenta las conclusiones del resultado de la investigación.

Después de esta breve presentación de estructura de la tesis, aprovecho esta oportunidad para expresar un reconocimiento sincero a las autoridades y comunarios de la comunidad de Chivisivi del municipio de Sapahaqui de la provincia Loayza del departamento de La Paz, por haberme permitido realizar el estudio para los fines de la presente tesis. En especial a las personas con las que se han realizado entrevistas: Aurelio Arenas, René Condori, Domingo Gallardo, Víctor Vichini, Lourdes Castillo, Cecilia Gutiérrez, Martha Condori, Lucy Vichini, Celia Tarqui, Pascuala Calani, Florentina Rebozo, Sofía Gonzáles, Justina Condori, Elsa Vichini, Wendy Condori, Rosmery Vichini, José Luis Aramayo Valenzuela, Marcelo Apaza, Inés Poma, Teodora Quispe, Leopoldo Pacari, Teofilo Loza, Máxima Quispe, Antonio Sanjinés, Martha Ramos, Elio Loza, Silvio Flores, Julia Vichini, Victoria Quispe, Alicia Alarcón y Ramón Gonzales.

De la misma forma, un agradecimiento a las autoridades, plantel docente, administrativo y compañeros de estudio de la Universidad Pública de El Alto (UPEA), en particular a la carrera de Sociología. Finalmente, un agradecimiento de gratitud a la Dra. Alison Spedding Pallet, tutora de la presente tesis.

CAPÍTULO UNO

Perspectiva teórica y metodología

Este primer capítulo explica la perspectiva teórica y metodológica utilizada en el proceso de la investigación, el mismo inicia con el abordaje del porqué del tema de investigación, luego continua con el desarrollo de los objetivos. En esta misma línea, el capítulo presenta una reseña de la literatura existente, la que nos permitió saber el estado de situación de la investigación, para posteriormente terminar con la explicación de las técnicas utilizadas a lo largo de la investigación.

1. Problemática de la pesquisa

La producción y comercialización de frutas, como dos momentos distintos pero conectadas intrínsecamente el uno al otro, en los últimos decenios ha consolidado un circuito de la producción de frutas en Chivisivi en sus distintas etapas con la comercialización de las mismas en los escenarios urbanos y rurales como son los tambos y ferias del departamento de La Paz. Esto conllevó a sus productores al despliegue de múltiples estrategias sutiles que se han convertido en medulares en la producción y participación en el mercado interno, la misma alude a complejos procesos de aprendizaje y actitudes, prácticas, percepciones y creencias que **son formas y habilidades de los fruticultores** en la comercialización de frutas.

De ahí que la producción y comercialización de frutas ha construido diversos saberes y conocimientos especializados que tienen enorme importancia para aquellas mujeres que participan en un mercado dinámico y fluctuante. De esta manera en el proceso de la producción y comercialización de frutas, como modalidad recurrente de acceso a un ingreso económico, se han construido un conjunto de prácticas rituales que coadyuvan a los fruticultores en la buena comercialización de frutas en el mercado. Esas prácticas rituales juegan un papel importante **los fruticultores** en la producción y comercialización de frutas en los tambos y las ferias.

En ese contexto, en Chivisivi las mujeres se han convertido en agentes principales que dinamizan la economía, participando en el circuito de la comercialización. Por ello, estas mujeres construyen sentidos valorativos y simbólicos relacionados a los procesos de la venta de frutas. Esto hace que la actividad de las mujeres sea algo particular, porque no sólo está presente la ganancia, sino que también está nutrida de percepciones, lógicas, valoraciones que orientan a todo el proceso de la producción y comercialización de frutas.

Dicho de otro modo, tanto la producción como la comercialización de frutas dependen mucho del manejo adecuado de la huerta y la cantidad de frutas, el estándar de los precios y la oferta de algunas frutas por su característica particular. A esto llamamos como la cuestión pragmática. De la misma forma se encuentra presente la parte subjetiva, relacionado **con el significado de los (sueños) donde interpretan las fruticultoras de Chivisivi**, así como la parte objetiva de los ritos (*waxt'as*), las que les llevan a adoptar una actitud **de los fruticultores en la producción y comercialización de frutas además** evita a una ganancia mínima. Con todo ello, los comunarios de Chivisivi llegan a evitar el desperdicio de las frutas, por eso se anticipan a los hechos del mercado mediante un conjunto de acciones, muchas veces basadas en las experiencias anteriores que constituyen referentes fiables.

2. Objetivos de la investigación

2.1. Objetivo general

Investigar las pautas culturales practicadas por los miembros de la comunidad de Chivisivi (municipio Sapahaqui, provincia Loayza), en la producción de frutas y su comercialización en los tambos y ferias semanales del departamento de La Paz.

2.2. Objetivos específicos

Describir las prácticas y las creencias de carácter cultural que existen en el ciclo productivo de las frutas.

Analizar las percepciones que las mujeres vendedoras de frutas de la comunidad de Chivisivi construyen acerca de los mercados y las ferias semanales como parte del circuito entre la producción y comercialización de sus productos.

Estudiar las diferentes formas de conducta que las mujeres vendedoras de frutas de Chivisivi adoptan en la comercialización de sus productos en los tambos y ferias provinciales.

Identificar las creencias que tienen las mujeres en la actividad de la venta de frutas en los tambos y las ferias semanales.

3. Balance del estado de la cuestión

La literatura referente sobre las pautas culturales, especialmente en el rubro de la producción y comercialización de frutas, es escasa. Por el contrario, existe un vasto trabajo realizado desde la perspectiva de las ciencias económicas, agronómicas y antropológicas sobre la producción agrícola y la economía campesina.

En el balance que a continuación se presenta, se ha clasificado en tres grupos los diferentes estudios relacionados con el tema, como las pautas culturales (en términos conceptuales), la producción y comercialización (economía campesina y étnica) y centros de comercio de los productos agrícolas (tambos, mercados y ferias).

Pautas culturales

Se entiende por pautas culturales a las formas de conducta, los valores, las creencias y las percepciones asumidas y practicadas por las productoras y comercializadoras de frutas de Chivisivi. Estas pautas culturales, conocidas también como patrones de comportamiento, son asumidas en los procesos de producción y comercialización de frutas, las relaciones recíprocas entre el marido y la mujer en la producción de frutas, el rol que desempeñan las mujeres en la venta de frutas, la ayuda recíproca entre las vendedoras de frutas, las creencias sociales en los rubros de la producción, comercialización y las prácticas de interacción comercial entre la vendedora y la compradora.

Al respecto Fichter (1980) habla de la pauta de cultura y define a ésta como la conducta acostumbrada, repetida frecuentemente y realizada por muchas personas del mismo modo, la cual sirve de modelo o guía para los miembros de una sociedad. Además, la pauta de conducta no son solamente actividades externas sino, son también las maneras de pensar y creer en una cultura, y contienen las creencias, los significados, los valores y las actitudes (Fichter, 1980:177-178). Aunque, por cierto, este concepto tiene mucha influencia del concepto de hechos sociales de Durkheim.

Producción y comercialización (economía campesina y étnica)

La teoría de la ***economía campesina*** fue elaborada en 1913 por Chayanov (1987) para explicar la producción de *subsistencia* en Rusia. Según esta teoría, la economía campesina tiene como una de las particularidades a la no existencia de salario como relación básica de producción, ya que ésta está basada en el trabajo impago de la unidad familiar donde todos los miembros de la familia participan. Asimismo, la teoría de la economía campesina explica que el campesino es a la vez propietario de su medio de producción (la tierra) y de las fuerzas de producción (trabajo no remunerado), en las actividades artesanales y comerciales.

Los trabajos más conocidos (Vilar, 1987; Schejtman, 1987; Bengoa, 1987; Pozas, 2004; Mora, 2005, Pellens y Nicomendes, 2005) de la escuela de la economía campesina de Chayanov son recogidas en un dossier editado por Orlando Plaza (1987) bajo el título de Economía Campesina. Estos estudios aplican la teoría de la economía campesina a diferentes realidades y contextos, especialmente a los países de América Latina. Asi tambien el concepto de campo economico desarrollado por Bourdieu.²

Por su lado, González de Olarte (1986) señala que la economía campesina está basada en las relaciones de producción comunitaria como el *ayni* y la *mink'a*, y las faenas. Según el autor la producción agrícola es destinada principalmente para el autoconsumo y el excedente para la venta en las ferias, o en su caso, es llevado hacia la ciudad. Al integrarse los campesinos en los distintos mercados, requieren mejorar progresivamente sus condiciones de inserción, los cuales consisten en la mejora de la producción, el empleo de mejor tecnología, el tener una mayor calificación de la mano de obra, lo cual implica a la vez un mejor conocimiento en todo el proceso productivo.

El trabajo de Bengoa (1987) divide la economía en dos formas, la economía natural y la economía campesina. La primera radica en que es autosuficiente y no cuenta con el mercado como un elemento referencial importante; en cambio la economía campesina es una economía mercantil simple. De ahí que la economía campesina cumple la función de elevar las rentas, no sólo en cuanto al campesinado de reserva, sino también como productores donde llevan su producción al mercado (Bengoa, 1987: 264-272).

² Pierre Bourdieu (2005) ha desarrollado la noción de campo social y/o el campo económico, compuesto por los agentes economicos (las empresa) que se expresan en un aespecie de campo de luchas en el que concurren las relaciones de fuerza. La noción de campohace una ruptura con la logica abstracta de la determinacion automatica, mecánica e instantanea del precio en el mercado, librados a una competencia sin restricción, pues la estructura del campo determina las condiciones en que los agentes se ven en la necesidad de decidir los precios de compra y venta.

Schulte (1999) estudia la economía de la región *Kallawaya* que comprende las provincias Bautista Saavedra y Franz Tamayo del departamento de La Paz. La región de estudio es trilingüe, habla el quechua, el aymara y el castellano como segunda lengua. Para Schulte la economía de esta región está basada en la producción agrícola y la ganadería, las cuales muchas veces se complementan con el trueque. A esto se complementa también otras tres actividades como son la explotación minera, el servicio médico-ritual y el comercio intracomunal.

En tanto Spedding y Llanos (1999) realizado a residentes y comunarios de Chari (Bautista Saavedra), señalan que la producción influye en la forma migratoria adoptada de la economía campesina se da a partir del intercambio y transferencia de la mano de obra mediante el *ayni* y la *mink'a* que consiste el primero en el intercambio de jornal de trabajo y el segundo en jornal de trabajo recompensado en dinero, pues su práctica se da bajo las modalidades que cada localidad tiene. Según este estudio, una parte de los productos yungueños son para el autoconsumo porque tienen menor valor y no pueden ser almacenados por mucho tiempo (plátanos, *waluza*), mientras que los productos para el mercado representan un valor mercantil, los cuales son trabajadas a través del intercambio de la mano de obra, así como la mano de obra familiar. La región de estudio produce para el mercado, la cual permite generar ingresos socioeconómicos a partir de la participación en los mercados de la ciudad de La Paz y las ferias.

Asimismo en otro trabajo, sobre la economía campesina basado en la producción de la coca en los Yungas de La Paz y el Chapare de Cochabamba, Spedding (2005) señala que la coca (junto a otros productos como el café y las frutas) son productos que se destinan principalmente al mercado y no así para el autoconsumo. Los trabajos de la producción se encaran a través de tres sistemas de trabajo, la mano de obra doméstica (miembros de la familia), la *mink'a* (pago en dinero por jornal) y el *ayni* (intercambio de jornadas agrícolas), aunque las dos modalidades tienen sus respectivas connotaciones en las dos zona de estudio. Para la autora esta "racionalidad" campesina, basada en la mano de obra de la

unidad doméstica y la recíproca, es distinta a la “racionalidad” capitalista. Bajo esa premisa Spedding cuestiona aquella versión de que los campesinos trabajaban, producen y venden sus productos a pérdida, porque el valor de uso culturalmente determinado de por sí lo compensa y no presenta una pérdida para los productores.

Por su lado, Llanos (2008) al hacer un estudio sobre la economía cocalera en la región del Chapare, sostiene que “desde siglos atrás, en los Andes subtropicales, los sistemas de producción de la hoja de coca han sido la base de la economía campesina. Así, los productores de coca destinaban su producción a los mercados locales y regionales, principalmente rurales y a los centros mineros del país. A la vez la producción de cultivos agrícolas es para el autoconsumo y finalmente el excedente para el mercado. Según Llanos, los productores de coca nunca dejaron de cultivar sus productos para el autoconsumo como son el maíz, arroz y un conjunto de frutas que sustentaban la economía doméstica. Ésta fue la base de la economía campesina cocalera, donde hoy podemos notar que la producción de la coca genera empleo y a la vez ingresos económicos rentables para las familias campesinas” (Llanos, 2008: 35-41).

La economía indígena o étnica

El trabajo de Sahlins denominado “Economía de la Edad de Piedra” identifica tres tipos de reciprocidad como parte fundamental de la sociedad primitiva: la *reciprocidad generalizada* (extremo solidario) consiste en las transacciones que se encuentran en la línea de la ayuda prestada y la ayuda retribuida, entre las cuales se encuentran los “deberes de parentesco”, los “deberes del jefe” y el “nobleza obliga” que cuya expectativa de reciprocidad es indefinida como en el caso de comportamiento voluntario de alimentos entre los parientes cercanos, así como el amamantamiento de los niños. La *reciprocidad equilibrada* (el punto medio) se refiere al intercambio directo de objetos materiales o el intercambio simultáneo de las mismas clases de bienes en las mismas cantidades que se da dentro de un

período finito, con característica “más económica” que “personal” como la “compra-venta”. La *reciprocidad negativa* (el extremo insociable) es el intento de obtener algo a cambio de nada, como la apropiación y las transacciones con ventajas utilitarias netas, entre ellos el “trueque” es una modalidad “más económica” en el que los participantes se enfrentan con intereses opuestos, tratando cada uno en obtener el máximo de utilidad a expensas del otro, bajo la figura de regateo, combinado con la astucia, la ingeniosidad, las artimañas, incluso la violencia (Sahlins, 1977: 210-222).

En Bolivia, bajo el marco de la economía indígena o étnica, se puede situar el trabajo de Olivia Harris (1987), realizado en el *ayllu Laymi* del norte de Potosí (provincia Rafael Bustillos). La autora da cuenta sobre el intercambio de economías campesinas que se realiza entre los productos del altiplano y del valle (*suní* y *likina*). Para ello, los comunarios del *ayllu Laymi* viajan al inicio del invierno con caravanas de llamas a sus valladas para adquirir el maíz. En el valle los *laymis* adquieren el maíz, ya sea en dinero efectivo o mediante el intercambio con el charque y el chuño que ellos han llevado del altiplano. Asimismo la economía de los *Laymi* se realiza a través de la venta de papa y el chuño en los centros mineros. Sin embargo, en la actualidad, quizá ya no exista esta forma de viajes con caravana de llamas de la puna a los valles, debido a la existencia de medios de transporte motorizado que ofrecen viajes más cortos y la municipalización que ha marcado nuevos límites territoriales, fracturando la relación entre los diferentes pisos ecológicos.

Centros de comercio de productos agrícolas (tambos, mercados y ferias)

Se entiende por centros de comercio de productos agrícolas a tres espacios que tienen relación con nuestro objeto de estudio, las cuales son los tambos, los mercados y las ferias provinciales.

Sobre los **tambos** de la ciudad de La Paz, el trabajo de Iturri (2009) realizada desde la perspectiva de la comunicación social, bajo el formato de reportaje periodístico. Apoyado en fuentes históricas de los cronistas, las fotografías y las entrevistas, el autor describe los tambos desde sus orígenes hasta la actualidad, aunque una buena parte del trabajo dedicada sus páginas al contexto histórico de los tambos. Como señala Iturri, el inicio de estos espacios es probablemente anterior a los incas, el mismo en el período del tawantinsuyo cumplió como centro de acopio de alimentos secos, ropa y como albergue para los viajeros. Durante la colonia fue convertida en albergues de todos aquellos que transitaban por los caminos bajo el mando de la administración colonial. Y, en la actualidad el tambo es una mezcla de comedor popular de frutas y venta al mayoreo. Así desde sus inicios hasta la colonia los tambos pertenecían al Estado, sin embargo en la república estos espacios pasaron a la administración privada y hoy son administrados por particulares.

En lo referente a los **mercados**, el trabajo realizado por León et. al. (2003) sobre el mercado Kantuta (conocido como el mercado campesino) de la zona norte de la ciudad de Oruro analiza las dinámicas socioeconómicas que se dan en aquel espacio. En el estudio los autores identifican los distintos actores como los productores, los intermediarios y los comerciantes, entre las que distinguen a las qhateras y las vendedoras al por menor (detallistas) y por mayor (farderos) de ropa americana³. Aunque los compradores pasan al parecer desapercibidos en el trabajo. Asimismo los autores señalan que hablar de mercados también implica referirse a un mundo social, cultural e identitario construido en la cotidianidad y por la diversidad de sus protagonistas. Supone el encuentro-desencuentro y el intercambio de formas de vida entre sus actores (León et al, 2003: 73).

³ Para los autores la interacción entre productores, intermediarios-productores, qhateras y comerciantes de ropa americana, evidencia el encuentro de grupos distintos entre sí, donde las diferencias de cada grupo se entiende a partir de sus raíces culturales y su historia León et, al, 2003: 73-74).

De esta manera según León et. al, el mercado Kantuta conocido también como el mercado campesino es un espacio peculiar que cumple a la vez las funciones de mercado y de feria, el mercado se circunscribe al galpón grande en cuyo interior se comercializan productos agrícolas y pecuarios, en las calles adyacentes se realiza la feria los días martes y viernes en las que se comercializan una gama de productos que van desde productos agrícolas y pecuarias hasta la ropa americana, incluso la venta de leche de burra es una estrategia de diversificación de trabajo. Además el mercado Kantuta es un espacio de identidad, etnicidad y cultura, ya que los diferentes actores sociales en sus actividades tienen una cierta tradición heredada de sus padres.

Por su lado, el estudio realizado por Frías (2002)⁴ en el *jatun ayllu* Callcha, provincia Nor Chichas del departamento de Potosí, hace una aproximación muy ligera al cultivo y comercialización de frutas, sobre todo el durazno. Según el autor una parte de la cosecha es comercializada en los mercados de la ciudad de Potosí como fruta fresca y otra parte es transformada en *muquchinchí* (durazno seco) para la venta en el mercado y las ferias anuales de Huari (Oruro), de Vitichi (Espíritu), de Callcha (San Pedro) y la fiesta de Todo Santos en Potosí. La venta del durazno como fruta fresca abarca un período corto, por el tiempo que dura la cosecha; mientras que el *muquchinchí* se vende casi durante todo el año, desde el mes de abril hasta el mes de noviembre, donde la venta de este producto soporta los diferentes gastos de los calcheños (Frías, 2002:73-77). En este trabajo el autor

⁴ El eje central de estudio es el análisis del impacto de las ofertas externas del proceso de cambio (transformación y modernización) promovidas desde el Estado, las iglesias protestantes y las ONG's: la cantonización, la imposición del sindicato campesino, la implementación de la educación, la municipalización y la implementación de la participación popular, la participación en el mercado. Una de las conclusiones del autor es que los protestantes, junto con los sindicatos campesinos y la escuela no sólo juegan un rol importante en la redefinición de las relaciones con los vecinos del pueblo, el estado y la iglesia católica, sino que se convierten en intermediarios del "desarrollo" entre el ayllu y el gobierno municipal y las ONG's. Bajo este razonamiento, siguiendo la línea weberiana de la ética protestante y el espíritu del capitalismo, los protestantes tendrían vinculaciones más estrechas con el mercado y por ello van cambiando sus hábitos de consumo tradicional y se distinguen también sus viviendas de las construcciones tradicionales: techo de calamina, paredes con revoque de estuco, patios con pavimento de cemento, ventanas con marcos de madera y con vidrios. Para Víctor Hugo Frías, la presencia de la religión católica en cierto modo apoya las tradiciones en el ayllu, la religión evangélica se constituye en los portadores del cambio, la transformación y la modernización (Frías, 2002).

no caracteriza los mercados de la ciudad de Potosí ni las ferias provinciales, ya que sólo menciona los nombres de estos centros en los que los callcheños venden sus productos (durazno y *muquchinchí*).

Con relación a las **ferias** el estudio realizado por Bernabé et. al (2003) sobre las ferias campesinas que se realizan en Toledo (Saucarí), El Choro, Caracollo y Paria (Cercado) del departamento de Oruro señala que las estrategias socioeconómicas campesinas están basadas en el acopio de productos locales como la compra venta del ganado por los *ranqueros* [*ranqhirus*] que son los intermediarios y rescatistas. Los actores sociales son por lo general de origen campesino como los productores, acopiadores (mañazos) y los comerciantes rurales, existiendo una predominancia femenina entre los comerciantes rurales debido a la mejor intuición que ellas tienen respecto a la estrategia de reproducción económica en las ferias. Sin embargo el trabajo dejando de lado a los compradores, como si la feria fuera un espacio en el que interactúan sólo los comerciantes, el cual no es cierto. Según los autores la compra venta se realiza a través del regateo entre el dueño y el comprador, asimismo existe el trueque en la feria anual de Lequepalca, Paria y Caracollo, en las que se intercambian los productos agrícolas de la puna con la lana de oveja y olla de barro.

En el contexto más urbano el trabajo de Yampara et. al. (2007) sobre la feria (*qhathu*) de la zona de 16 de julio de la ciudad de El Alto señala que dicha feria se realiza bajo la lógica y la cosmovisión andina en el que se recrean el *qahtu tampu* (almacén de acopio y de redistribución de recursos). El trabajo está basado sobre la observación y la entrevista realiza a cinco grupos que realizan sus actividades en la mencionada feria, como son los *yatiris*, los vendedores de repuestos motorizados, vulcanizadores de neumáticos, sombrereros y carniceros. A lo largo del trabajo, sin embargo, se advierte una fuerte carga ideológica explícita, bajo el epíteto de la “cosmovisión andina”, el cual sesga el análisis y la interpretación de los fenómenos económicos. Esta forma de estructuración del texto hace que

existan problemas de carácter metodológico y el uso de las técnicas⁵, así como problemas teóricos. El capítulo denominado “marco metodológico de investigación” que hace referencia a la “recreación de la metodología UTA” se pierde en la explicación general de un conglomerado posible actividad agrícola, muchas de ellas idílicas y contradictorias a la vez. La metáfora del *llamayu* (cosecha de papa) y *tallma* (rebusque de papa que se queda al cosechar) que equipararía a la recolección de la información, así como la metáfora de la *mamura* (primera selección de papa), *murmu* (segunda selección de papa) y *murmunta* (tercera selección de papa) que sería la sistematización de la información, y la metáfora de elaboración del chuño que sería la transformación de la materia prima en productos, no señalan cómo y con qué instrumentos se encaran cada una de estas actividades. Además curiosamente este capítulo deja un vacío en la aproximación metafórica en aymara para la parte de los objetivos y la hipótesis. A esto se suma una compleja elaboración del balance del estado de la cuestión, como es el capítulo referente a las “reflexiones sobre el estado del arte” que combina las posiciones ideológicas de los autores del libro que arremeten a los autores clásicos y contemporáneos, y no señala sobre cuánto se ha avanzado en la investigación sobre las ferias.

Con todo ello, un tema todavía no estudiado desde la sociología es la producción y comercialización de frutas y las pautas culturales practicadas en estas dos actividades. Por ello, la investigación realizada en la comunidad de Chivisivi aporta con datos etnográficos sobre las pautas culturales en la producción y comercialización de frutas, en los tambos y ferias de nuestro departamento.

4. Técnicas de la investigación

⁵ Las entrevistas fueron sostenidas con ocho informantes: 1 *yatiri* (Francisco Poma), 3 vendedores de autopartes (Alejandro Ponce, Andrés Gutiérrez y Getulio Cardozo), 2 vulcanizadores de neumáticos (Rómulo Surco y Bernardo Ucharico), 1 sombrero (Pedro Miranda) y 1 carnicero (Francisco Cuaquira). Esta muestra en un universo tan grande como es la feria de la zona de 16 de julio de El Alto en el que la compra-venta es infinita parece ser insuficiente.

El presente trabajo es resultado del empleo del método cualitativo. Asimismo, se ha utilizado las técnicas como la observación participante y las entrevistas a profundidad.

A pesar de haber realizado un cronograma de investigación que comprende las distintas etapas, la concreción de este estudio ha llevado un tiempo aproximado de tres años. El trabajo de campo fue realizado en tres espacios: en la comunidad de Chivisivi (municipio de Sapahaqui, provincia Loayza, La Paz), los tambos de la ciudad de La Paz (San Agustín, San Felipe, Bonanza, Sapahaqui, Santiago Chico, Santa Rosa, San José y la zona de El Tejar) y El Alto (calle 5 y calle 7), en el que se comercializan las frutas provenientes de Chivisivi, las ferias semanales de Tacobamba (Loayza), Pocohota (Aroma) y Achacachi (Omasuyo) a donde viajan las mujeres de Chivisivi para vender sus productos y a realizar el trueque. La observación participante y las entrevistas con personas cualificadas (seleccionadas) fueron realizadas en estos tres escenarios de comercio.

4.1. Observación participante

A través de esta técnica se ha participado y observado las actividades productivas de todo el ciclo productivo desde el cuidado de las plantas y de la huerta (riego, fertilización y chonteo), la cosecha, selección y empaquetado de frutas para el mercado, el transporte a los centros de comercio, los espacios de la venta de frutas (tambos y ferias). Se ha observado y se ha participado también en los diferentes momentos de la comercialización de frutas en los tambos y ferias propiamente dicho en el que las mujeres vendedoras ponen en manifiesto sus creencias y formas de conducta en los fruticultores.

A pesar de que esta técnica es utilizada más por la antropología, aquello no excluye su uso en sociología. De ahí que la aplicación de esta técnica consistió en el involucramiento directo de la investigadora en las actividades desarrolladas por los habitantes de la comunidad de Chivisivi como es la producción y

comercialización de frutas. Así, se ha realizado la observación participante a partir de la integración de la investigadora al grupo social o sujetos sociales estudiados en sus diferentes actividades por el tiempo que duró la recolección de la información. En esta medida se ha vinculado con nuestro objeto y sujeto de estudio, tomando en cuenta que se han realizado contactos preliminares con los productores y las mujeres vendedoras.

La observación participante fue acompañada por una permanente conversación o entrevista informal, con los fruticultores (hombres y mujeres), la cual fue realizada en distintas circunstancias, tanto en los trabajos de la huerta, en los viajes, en los tambos, en las ferias, etc., que nos permitió reunir la información pertinente. No sólo fue una observación pasiva, sino la investigadora participó y observó en todos los actos y comportamientos tanto de los productores, las vendedoras, como de las compradoras en los centros de comercialización de frutas, desde el inicio de la venta hasta la conclusión de la misma, prestando atención a las destrezas en los procesos de ventas que ellas realizan. De la misma forma, se ha anotado todas las observaciones efectuadas, incluyendo las conversaciones sostenidas con las mujeres, además se anotó también las conversaciones escuchadas.

Así, durante el trabajo de campo se ha participado en distintas actividades de la comunidad de Chivisivi: en el *chonteo* de la huerta (removido de la tierra), en la cosecha de frutas, la selección y preparación de frutas para el mercado, la venta y comercialización de frutas en los tambos de San Felipe, Bonanza, El Tejar (La Paz), la calle 5 y la calle 7 de Villa Dolores (El Alto) y las ferias de Tacobamba, Pocohota y Achacachi. En estos espacios no sólo se han establecido relaciones de confianza y amistad, sino que se ha hecho la observación participante y las entrevistas con las mujeres que se dedican a la venta de frutas provenientes de las diferentes comunidades de Sapahaqui, sobre todo de Chivisivi.

El proceso de la investigación se registró en un diario de campo y fue apoyado con las grabaciones, sólo cuando estas resultaron apropiadas, tanto con las mujeres y

con los hombres. La participación como vendedora de frutas, permitió hacer una buena relación y más cercana con las mujeres vendedoras de frutas en los tambos y las ferias. Esto permitió realizar las entrevistas con las mujeres productoras y vendedoras y sus esposos, y al mismo tiempo también se ha realizado entrevistas informales con algunas mujeres que no querían que se las graben las entrevistas.

4.2. Entrevistas a profundidad

A través de esta técnica de recolección de datos de manera directa y personal se ha realizado conversaciones entre dos sujetos: la investigadora y la entrevistada. Sin embargo, durante un determinado tiempo se ha constituido relaciones de amistad y confianza con las mujeres de Chivisivi, después fueron entrevistadas, utilizando una guía de preguntas, las cuales fueron grabadas previa consulta con nuestras entrevistadas, posteriormente transcritas.

En el trabajo de campo realizado en la comunidad de Chivisivi, los tambos y las ferias semanales se ha entrevistado a 12 hombres y 19 mujeres (todos ellos de Chivisivi) que tienen muchos años de experiencia en la producción y comercialización de frutas y no así a las jóvenes mujeres que recientemente están vinculándose en la actividad. La selección entre hombres y mujeres se hizo en razón de que la etapa de la producción de frutas está por lo general a cargo de los hombres donde las mujeres cumplen con el papel de apoyo, mientras que la venta de frutas son las principales actividades de las mujeres en la que los hombres sólo apoyan. Además, señalamos que se ha entrevistado a los hombres y mujeres que han mostrado interés de colaborar con la pesquisa.

Aunque es preciso señalar que fue un poco dificultoso realizar las entrevistas a las mujeres vendedoras de frutas, ya que cuando se iba a realizar las entrevistas muchas de ellas esquivaron la reportera, porque presentaban ciertos signos de miedo y nerviosismo ante la grabadora, no obstante a que se había acordado con anticipación la grabación de la entrevista. Entonces en un inicio se ha realizado

varias entrevistas no grabadas a través de las cuales se ha podido recoger importante información de “primera mano”. Luego de haber transcurrido el tiempo y de haber ganado la confianza entre las entrevistadas y la investigadora, en el que la entrevista no era una especie de interpelación sino más bien un diálogo ameno, las mismas actoras perdieron el temor y los nervios ante la grabadora.

CAPÍTULO DOS

Caracterización de la comunidad de Chivisivi

Este capítulo, conocido como la descripción del objeto de estudio, hace una caracterización socio-histórica, étnica cultural, política, socio-espacial, productiva de la comunidad de Chivisivi, municipio de Sapahaqui, provincia Loayza del departamento de La Paz. Esta descripción de la comunidad de estudio nos permite comprender, más adelante, las pautas culturales en la producción y comercialización de frutas practicadas por los fruticultores de aquella comunidad.

1. Ubicación geográfica

Según la memoria colectiva, el nombre de Chivisivi viene de la voz aymara *ch'iwí* que quiere decir sombra, el mismo que agregado el sufijo *si* y el verbo *wi* forma la palabra *ch'iwisivi* que quiere decir lugar donde hace sombra. De esta manera la palabra aymara *ch'iwisivi* fue castellanizado como “Chivisivi”, designando con este nombre a una comunidad. Mientras que la palabra Sapahaqui viene de la voz aymara *sapa jaqi* (*sapa* = solo, *jaqi* = persona) que quiere decir “persona sola”, pero puede entenderse también como “persona solitaria” o “persona sin pareja” o el “lugar habitado por una sola persona”.

La comunidad de Chivisivi se encuentra ubicada en el municipio de Sapahaqui, provincia Loayza⁶, departamento de La Paz, a unos 120 kilómetros al sureste de la ciudad sede de gobierno. Cuenta con 100 afiliados al sindicato de la comunidad (Libro de afiliados de la Comunidad de Chivisivi, 2011)⁷. La comunidad no tiene un centro poblado y no existe la plaza, sus viviendas son dispersas. La escuela y el colegio ocupan apenas un pequeño espacio en la parte central de la comunidad.

⁶ Según la división política administrativa, la provincia Loayza cuenta con cinco secciones municipales, las cuales son: primera sección Luribay, segunda sección Sapahaqui, tercera sección Yaco, cuarta sección Malla y quinta sección Cairoma. Entre ellos, el municipio de Sapahaqui tiene tres cantones y 130 comunidades: el cantón Sapahaqui cuenta con 71 comunidades, el cantón Caracato con 45 comunidades y el cantón Muruhuta con 14 comunidades.

⁷ Es afiliado al sindicato sólo un miembro de cada unidad doméstica, por lo general el marido. Aunque así quede viuda la esposa, continua el nombre del marido como afiliado al sindicato.

La ENTEL local **se encuentra** en un domicilio particular **de** (Víctor Rodríguez y Andrea Condori), la Iglesia de la Rotonda (Exaltación) se encuentra en las proximidades del cementerio, mientras que la Iglesia de la Candelaria se encuentra en la propiedad del ex hacendado (José Luis Aramayo Valenzuela), en tanto que la parada de los minibuses ATL y STS se encuentra en el puente de *pharanqhura*. Chivisivi es propiamente valle, produce una variedad de frutas en forma temporal o estacional (una sola vez al año), las mismas son comercializadas en los tambos y ferias semanales del departamento de La Paz.

Las rutas que conectan a la comunidad de estudio son cuatro. La más usada es la carretera La Paz-Oruro que desvía de la localidad de Villa Remedios (Pocohota) hasta llegar a Sapahaqui y Chivisivi; el otro camino es la carretera La Paz-Calamarca, Sapahaqui y Chivisivi; la otra ruta es la carretera La Paz-Oruro hasta Villa Loza o el Tholar, utilizando el camino al balneario de aguas termales de Urmiri; y el cuarto ingreso es por la localidad de Ayo Ayo que llega directamente al pueblo de Caracato y las comunidades de Sapahaqui y Chivisivi. Es decir, estas cuatro rutas tienen como inicio la carretera La Paz-Oruro para luego desviar en las localidades de Villa Remedios, Calamarca, Tholar y Ayo Ayo sucesivamente. Existen tres líneas (ATL, STS y STL) de servicio de transporte público de minibuses que hacen su recorrido todos los días, desde La Paz a Chivisivi y viceversa. La última línea hace su recorrido entre La Paz y Caracato.

La comunidad no cuenta con todos los servicios básicos. La infraestructura de la posta sanitaria se encuentra deteriorada, y los medicamentos para los primeros auxilios son escasos. En casos de enfermedades o accidentes, los comunarios están obligados a acudir para la atención médica al centro de salud de Sapahaqui o Caracato, aunque estos centros de salud se encuentran lejos de la comunidad de Chivisivi. De otro lado, en Chivisivi existe el servicio de agua potable. El agua está entubada en cañerías y éstas llegan a los domicilios. Sin embargo, cuando hay rotura de cañerías suelen acudir al estanque de agua para paliar la emergencia del corte de agua entubado.

Las viviendas de la comunidad de Chivisivi están construidas unas de adobe y otras de ladrillo, el techo es de calamina, como también existen techos de paja. El piso es de cemento y algunos de tierra. La casa es de una sola planta, éste comprende los cuartos para dormir, la cocina, depósito para frutas: los cuartos para dormir son de cemento, estucado y sus paredes pintados, el techo es de calamina; las cocinas son construidas con adobe y revocados con barro; los cuartos para el depósito de frutas son construidos con adobes, revocados con barro, con techo de paja, algunos de calamina.

En Chivisivi existe un núcleo escolar que tiene dos niveles, uno de nivel primario y el otro de nivel secundario⁸. Para el año 2010 este núcleo contaba con un total de 350 estudiantes (provenientes de Chivisivi, Parani, Machacabú, Aguallamaya y Huancané). Su plantel docente estaba compuesta por 20 profesores. El nivel secundario lleva el nombre de Colegio Nacional Mixto de Chivisivi. Existe un portero. La Junta Escolar está conformada por 8 miembros. En este núcleo se está implementando la educación bilingüe, sin embargo una buena parte de sus estudiantes ya no quieren hablar el aymara, quienes al parecer niegan su lengua materna y sólo quieren hablar el castellano.

En cuanto a los medios de comunicación telefónica, existe una sola cabina telefónica (que funciona en un domicilio particular de la comunidad). También existe la cobertura de la telefonía celular de la empresa ENTEL, éste les facilita a las mujeres saber sobre la situación de las frutas en los mercados de La Paz y El Alto. El camino es terraplén, aunque desde hace bastante tiempo se viene hablando de un camino asfaltado hasta la localidad de Sapahaqui. La comunidad cuenta con energía eléctrica, una mayoría de los comunarios hacen uso de este servicio, aunque hay otras familias que aún utilizan los mecheros y las velas porque para ellas es más factible el uso de estos mecheros, para no preocuparse del pago de la luz. No todas las familias cuentan con energía eléctrica, porque no ven conveniente su uso en el campo, por ser éste un gasto más.

⁸ No se sabe desde cuándo funciona el nivel primario, sin embargo el nivel intermedio fue creado el año 1982 y el nivel medio el 11 de marzo de 1987 mediante Resolución Ministerial N° 367.

Los comunarios de la región escuchan más la radio San Gabriel y la radio Panamericana, ocasionalmente escuchan también la radio Tacobamba que tiene alcance local. Los programas más escuchados de la radio San Gabriel, en horas de la mañana, son los informativos y por las tardes los *aruntawis* (saluciones). Y los programas más escuchados de la radio Panamericana son el informativo tanto de las mañanas como en las tardes y en las noches. En el caso de la radio Tacobamba los programas con mayor audiencia son los de la música “chicha”.

2. Mirada histórica

Durante la colonia la comunidad de Chivisivi fue convertida en hacienda, junto a las comunidades de Milluacho, Selva, Parani, Machacabu, Calachapi, La Joya, y los indígenas fueron convertidos en peones de aquellas haciendas. Esta situación hacía que en la provincia Loayza⁹ (durante la colonia y la república) habitaran tres razas: la blanca, la indígena y la mestiza, entre ellas la más numerosa era la raza indígena (López, 1948:139). Según el documento de López se constata el funcionamiento de varias haciendas que pertenecían a personalidades públicas, como la hacienda de Laca Laca de Alcides Arguedas, la Bella Vista de Pastor Saínez, la Cabaña y Vilacota de Víctor Requena, la Unión de la familia Arce Pinedo, la de Tacobamba de H. Espinoza, el Carmen de N. Berbén, el Thuruni de Primitivo Sánchez, la Victoria de Gil Tapia, la Villa Bella de A. Suazo, la Esperanza de

⁹ Inicialmente la actual provincia Loayza formaba parte de la provincia de Sica Sica, como segunda sección de esta provincia, conformado por los cantones Luribay, Caracato, Zapaqui (sic), Araca, Yaco y el vice cantón Saya. Posteriormente durante el gobierno de Mariano Melgarejo se creó la provincia “Unión” Loayza con su capital Luribay. Luego el 29 de mayo de 1899, mediante Decreto Supremo de la Junta de Gobierno y el Acta de la Convención firmada por Serapio Reyes Ortiz, José Manuel Pando y Narciso Macario Pinilla, se creó la provincia Loayza, con su capital Luribay, con los cantones arriba señaladas a los que fue anexada la comunidad de Anchallani perteneciente a Sica Sica (D. S. de 29 de mayo de 1899). Más tarde el gobierno de José Manuel Pando ratificó la creación de la provincia Loayza mediante Ley de la República de 16 de enero de 1900. Años más tarde, después de haber transcurrido varios años, en 1916 se creó la Segunda Sección Sapahaqui, en 1932 la Tercera Sección Yaco, en 1969 la Cuarta Sección Malla y en 1988 la Quinta Sección Cairoma. El nombre de la provincia Loayza se debe a la memoria del General José Ramón Loayza (Alcalde y Prefecto de La Paz), quien había participado en la guerra de la independencia, y fue propietario de las haciendas ubicadas en la provincia Loayza: San Ramón de Kholá, Amullacjta, Macamaca, Candéal, San Miguel de Aroma, Yanawi Alta y Yanawi Bajo en Caracato (López, 1948:153).

Manuel Ernesto Mariaca (López, 1948:142). Asimismo, José Ballivián (vencedor de Ingavi y destacado militar que ocupó la presidencia de Bolivia en 1841), fue propietario de la hacienda de Chivisivi (unas 200 hectáreas), su hermano Máximo Ballivián de la hacienda de Calachapi (ambos en la jurisdicción de Caracato), el General Eliodoro Camacho fue propietario de la hacienda Sallani en Caracato (López, 1948:153). De ahí que Sapahaqui y Caracato fue visitada por propios y extraños, ya que en Sapahaqui funcionaba el Club de Tiro de Ismael Montes, en Caracato el Club de Tiro de Eliodoro Camacho, en Luribay el Club de José Manuel Pando (López, 1948:142).

Al mismo tiempo, la población de Sapahaqui fue escenario de importantes hechos históricos. Así por ejemplo, entre los primeros años de la república, Sapahaqui fue el centro de la Guarnición de Caballería. Pues, en Sapahaqui funcionó durante mucho tiempo el Colegio Militar. De la misma forma los valles de Sapahaqui, Caracato y Luribay fue la ruta de los políticos. Así durante la independencia los hermanos Lanza, el Coronel Loayza, hasta el mismo Melgarejo buscaron refugio en Caracato. Se dice que el General José Manuel Pando había nacido en la hacienda de Cuti de Luribay, el General José María Pérez de Urdininea había nacido en la hacienda Anquioma de Luribay, el Dr. Belisario Salinas en la hacienda de Cuti de Luribay, el Dr. Fernando F. Guachalla y don Felipe Guzmán habían nacido en Luribay, El Tte. Edmundo Andrade (Chaco) había nacido en Luribay y el Capitán Castrillo también en Luribay (López, 1948:154-156)¹⁰.

La hacienda era administrada por un mayordomo (de la misma comunidad) que ejercía el rol del capataz. Por lo general el mayordomo actuaba con soberbia cuando los colonos no apuraban el trabajo. También existía el *hilacata* que tenía

¹⁰ De otro lado, los comunarios de Chivisivi han participado activamente en las luchas indígenas por la abolición del pongueaje, el latifundio, la hacienda y otras formas de servidumbre impuestas durante la república. Según Roberto Choque y Esteban Ticona, en las partes diarias enviadas por las autoridades locales de Luribay, Caracato y Sapahaqui ante el Prefecto de La Paz y el Ministro de Gobierno en el año 1921, se informa sobre las amenazas de una sublevación indígena del que eran objeto los denominados “vecinos” de la provincia Loayza e Inquisivi. En atención al informe, el 18 de marzo de 1921, el Prefecto del departamento de La Paz solicitó al Ministro de Gobierno y Colonización, el envío de armas, municiones y fuerzas armadas para la defensa y la garantía del vecindario amenazado por el levantamiento indígena (Choque y Ticona, 1996:129-132).

como funciones el hacer los anuncios sobre las actividades a realizarse en la hacienda. Algunas veces, el mismo *hilacata* se hacía llamar patrón, porque ordenaba a los colonos. Así, por ejemplo, el *hilacata* ordenaba a los *kamanis* (constituidos por dos personas) para que organicen el *rodeo* de agua, el cual consistió en rondar toda la acequia durante el riego. Por ello los *kamanis* encomendaban este trabajo a los *uma muyus* (compuestas por dos personas) para que rodeen el agua durante el riego, desde la toma de agua de *Qala Muntira* hasta la hacienda de Chivisivi (Aurelio Arenas, Chivisivi, 14 de marzo de 2009).

En este período para tener parcelas de tierra, los comunarios tenían que trabajar para el patrón unos 200 días durante el año. Al mismo tiempo sus esposas trabajaban también para el patrón y sus empleados en las actividades domésticas. A estas señoras se les conocía con el nombre de *mit'ani* (cocinera) y *apiri* (la que lleva leña)¹¹. En ambos casos, tanto varones como mujeres, por sus trabajos no recibían ninguna remuneración (Lourdes Castillo, Chivisivi, 14 de marzo de 2009).

El descanso de los trabajadores de la hacienda era de una semana. Estos días coincidían con las fechas de año nuevo, carnavales y San Juan; sin embargo no había descanso en navidad. Así por ejemplo, pasado el San Juan, el Hilacata establecía una semana de descanso. El cómputo de los trabajos realizados en la hacienda se hacía en forma anual, por lo general, en San Juan (24 de junio). Así, cada colono tenía que trabajar para el patrón una extensión de dos hectáreas y media de tierra: el removido de los viñedos, la elaboración de los vinos y *singanis*¹², la plantación de las peras (Justina Condori, Chivisivi, 14 de marzo de 2009).

¹¹ Sin embargo algunas tierras ubicadas en las partes altas o los páramos no fueron convertidas en haciendas y quienes vivían allí no dependían de los patrones de haciendas, aunque realizaban voluntariamente algunos trabajos para los patrones. Estas tierras originarias hoy son conocidas con el nombre de *kumun uraqi* (tierras de la comunidad) o *ch'illa* grande, donde los comunarios hacen uso para la producción de papa (Víctor Vichini, Chivisivi, 25 de noviembre de 2009).

¹² Según José Luís Aramayo Valenzuela (hijo del ex hacendado) que radica en la ciudad de La Paz, su primera bodega de vino estaba ubicada en la calle Yanacocha, luego fue traslado a la calle Santa Cruz donde funcionó hasta el año 1995. Después tuvo que cerrar, debido a la escasa demanda de este producto en los centros urbanos, ya que sólo se vende en la misma comunidad, salvo cuando existe algún pedido especial (Chivisivi, 6 de junio de 2010).

Las frutas producían siempre en aquí antes del 52, pero estas frutas eran sólo del patrón, porque todas las tierras estaban en manos de ellos nomás. Y como no había moviidades en ese tiempo, ellos explotaban a los campesinos a cambio de las tierras (René Condori, Chivisivi, 28 de mayo de 2009).

Los productos que se producían en la época de las haciendas eran las frutas, como son la pera *t'una*, la uva, el damasco, el ciruelo, el durazno, la pera *lujma*, la pera colorada. Estas frutas eran destinadas para la venta en los mercados de la ciudad de La Paz, los cuales eran transportados hasta la ciudad de La Paz en mulas y burros, ya que no existían moviidades (en los años de 1930). El camino era sólo sendas, atravesados por ríos y piedras. El viajero colono tardaba un promedio de dos días desde Chivisivi hasta La Paz al trasladar en lomo de animales los productos de la cosecha de la hacienda para el patrón.

Antes en aquí no había carro, era difícil viajar a la ciudad. El viaje era a pie con burros y caballos o mulas. Después de 1953 ya había las moviidades, donde se llevaban las cargas de las frutas a los tambos de Santiago, mercado Rodríguez. En estos lugares eran vendidas las frutas. Estos fueron los primeros mercados. Y las ferias eran Ayahuayco y Lahuachaca (Aurelio Arenas, Chivisivi, 14 de marzo de 2009).

Estos colonos arrieros, todos ellos varones, partían de Chivisivi a las tres de la madrugada y llegaban a El Alto a las tres de la tarde del siguiente día. En el transcurso del viaje pernoctaban en el medio camino, el cual era aprovechado para alimentar a los animales de carga. Aquello implicaba un viaje de dos días a pie con carga de frutas en lomo de animales. En esta época, las únicas personas que tenían animales de carga eran los patrones de las haciendas, entre tanto los colonos eran sus arrieros y cuidadores.

Años más tarde, tras la implementación de la Reforma Agraria (1953), los ex colonos de la hacienda de Chivisivi han recibido una parte de las tierras de la ex hacienda en calidad de dotación. Esta dotación de tierras y la consiguiente titulación de las mismas, a favor de los ex colonos, había tenido como base el antiguo usufructo de las tierras del patrón por parte de sus colonos. A partir de esa fecha los comunarios de Chivisivi se convirtieron en productores de frutas.

Ha habido una Ley de Reforma Agraria de 1953. En todo el valle de Sapahaqui cada una de las familias tenía que tener a lo máximo cuatro hectáreas. Para tener todo esto, que hoy vemos, es gracias a nuestros abuelos, donde ellos lucharon fuertemente. Nos contaban que para poseer un pequeño tierra teníamos que trabajar fuerte y éramos bien explotados por los patrones de la hacienda. Ha sido todo un proceso para la gente, han pedido que estaban conforme con una *sayaña* [una hectárea de tierra con huerta] (Aurelio Arenas, Chivisivi, 15 de enero 2010).

Así, revisado el expediente del año 1962 del ex Consejo Nacional de Reforma Agraria sobre la comunidad de Chivisivi se constata que el último hacendado, José Luis Aramayo Zapata, tenía una hacienda con una superficie de 119 hectáreas. Esta propiedad fue fraccionada en dos, una parte fue declarada Propiedad Agrícola Mediana (inafectables), con una superficie de 73 Has. (equivalente a 730,000 M²) para el ex hacendado. La otra parte, las restantes 46 Has. (equivalente a 460,000 M²) fueron afectados a favor de los ex colonos de dicha hacienda que llegaban a un número de 40 (representados por Cipriano Choque, Cirilo Laura, Natalio Vichini y Santiago Rodríguez). Los nombres de los ex colonos que recibieron tierras en calidad de dotación figuran en la Resolución Suprema dictado por el Consejo Nacional de Reforma Agraria del año 1962 (Expediente N° 35773 del Consejo Nacional de Reforma Agraria sobre Chivisivi).

La dotación de tierras a los ex colonos de Chivisivi llegó después de diez años de la Revolución Nacional (1952). Sin embargo, esta dotación ha tenido que seguir un proceso largo, como la conformación del sindicato campesino y la consiguiente demanda de afectación de tierras de la hacienda. Así, el primer libro de Actas del Sindicato Campesino de Chivisivi data de los años 1955:

En la ciudad de La Paz a horas una y diez del día diez de abril del año 1955 años, con la asistencia de todo los sindicatos de las haciendas de la región de Sapahaqui y Caracato. Quienes por unanimidad resolvieron fundar, la subcentral sindical de trabajadores campesinos de "Chivisivi" para una mayor organización sindical de trabajadores de Reforma Agraria. Quienes apoyados por la mayoría resolvieron elegir la mesa directiva. Secretario general compañero Cipriano Choque, Secretario de Relaciones Guillermo López, Secretario de Actas Alberto Mamani (...) (Libro de Actas, Organización y Fundación del Sindicato Agrario de Chivisivi de 1955).

Años más tarde, aquellas tierras declaradas inafectables por ser Mediana Propiedad, con una superficie de 73 hectáreas, fueron fragmentadas aún más. Según la versión del hijo del hacendado, José Luis Aramayo Valenzuela, su padre, el señor José Luis Aramayo Zapata, había vendido 70 hectáreas de tierras a los hijos de los ex colonos que no tenían tierras en el año 1971. He aquí el testimonio:

En el año 1971 don José Luis Aramayo Zapata, que era mi padre, vendió las viñas a la Asociación de Jóvenes Comunarios Sin Tierra, que eran los hijos de los colonos. Ahora sólo tengo 3 hectáreas. Él vendió 70 hectáreas declaradas como la mediana propiedad agrícola (José Luis Aramayo Valenzuela, Chivisivi, 16 de junio de 2010).

En lo referente a la comercialización de frutas cabe señalar que, con la aparición de movilidades que fue posterior a los años cincuenta, estas frutas fueron comercializadas ya en los tambos. De esta manera, las frutas provenientes del valle de Chivisivi eran vendidas en el Tambo Santiago (hoy ubicado en la calle Sagárnaga N° 471 y la calle Isaac Tamayo de la ciudad de La Paz), en el mercado Rodríguez y en el mercado Camacho. Estos tres mercados constituyen los primeros mercados de comercialización de frutas. Sin embargo, hoy las frutas de Chivisivi se venden en distintos mercados de la ciudad de La Paz y El Alto.

De la misma forma, después de 1953, aparecieron más ferias semanales, quincenales y anuales en el área rural¹³. Entre ellas las primeras ferias a las que recorrieron los comunarios de Chivisivi para vender frutas fueron las de Ayahuayco (Aroma), Corocoro (Pacajes), Lahuachaca (Aroma). Sin embargo, la falta de movilidades fue el obstáculo mayor para el transporte de los productos a estas ferias. De ahí que en un inicio participaron en las ferias sólo los que tenían mulas y burros. Así inició las ferias como centro comercial, creado por los comunarios para intercambiar sus productos, ya sea en dinero o a través del trueque.

¹³ Estas ferias se constituyeron en el año 1951 como un medio de relaciones económicas y sociales para los pobladores de la región en el que la interacción fue importante por los nexos entre el altiplano y los valles interandinos. Para mayor detalle se puede consultar el trabajo de Adalid Bernabé et. al. (2003) titulado "Las ferias campesinas: Una estrategia socioeconómica" (PIEB).

En la actualidad las frutas provenientes de Chivisivi son comercializadas por las mujeres, en los tambos de San Felipe, Bonanza, Santa Rosa, Santiago Chico y Sapahaqui ubicadas en las zonas de Max Paredes y en el Tejar San José, luego constituyeron otros espacios en la zona de Villa Dolores de la ciudad de El Alto (calle 5 y calle 7).

3. Adscripción étnico cultural

Los comunarios de Chivisivi son aymara y castellano hablantes, aunque los de la tercera edad no hablan el castellano, así como tampoco quieren hablar el aymara los jóvenes menores a quince años. De cualquier modo los comunarios se autoidentifican como indígenas aymaras, a veces también como campesinos. Esta “doble identidad” étnica es atribuible al proceso de campesinización iniciado en los años cincuenta y la actual política de Estado que plantea la recuperación de las identidades culturales. De ahí que se puede percibir en la comunidad apellidos aymaras como Calani, Condori, Vichini, (castellanizados) y apellidos castellanos como Gutiérrez, Gonzáles, Sanjinés, Quisbert.

La vestimenta que usan los pobladores de Chivisivi, tanto varones como mujeres, es igual a la de las otras comunidades de Sapahaqui. Sin embargo, se puede distinguir una diferencia entre la vestimenta que usan las personas de la tercera edad y la vestimenta que usan las generaciones jóvenes. Las personas de la tercera edad utilizan por lo general pantalón de tela, mientras que los jóvenes utilizan el pantalón *jean* y pantalón de tela (indistintamente).

Una mayoría de las mujeres visten pollera, siendo pocas las mujeres que visten vestido o pantalón. A estas mujeres que visten vestido y pantalón se podría considerarlas como las mujeres de la última generación. De cualquier modo, la vestimenta que predomina en la comunidad es la pollera, la manta, el sombrero, además de los centros y la chompa. Estas prendas de vestir tienen un mayor costo en relación a la vestimenta de la mujer de pantalón o vestido (denominada

“chota”). Estas maneras de vestir hacen que la mujer de pollera tenga un *status* social importante en la comunidad, porque se la atribuye valores como el de la mujer trabajadora que ostenta poder económico, en contrapartida las mujeres que visten pantalón no se encuentran dentro de aquel *status* social debido a que se la atribuye su poca capacidad económica. Por estas razones las mujeres de pollera sienten orgullo en la venta de frutas en los tambos y en las ferias, sobre todo en los eventos sociales que son espacios de distinción del *status* social y exhibición del capital económico.

Sin duda existe una distinción entre las mujeres de pollera y las mujeres de pantalón. Las mujeres de pollera creen ostentar mayor capital económico y más capital cultural en cuanto al conocimiento de la producción y la venta de frutas. Asimismo existe una distinción entre las mujeres de pantalón oriundas del lugar y las mujeres de pantalón hijas de residentes nacidas en la ciudad. Esta distinción es tan notoria en el ámbito de la producción y la venta de frutas, ya que la mujer de pantalón nacida en la ciudad (hija del residente) tiene ciertos prejuicios en realizar trabajos manuales como la venta de frutas en un puesto de venta en el tambo, mientras la mujer de pantalón que vive en Chivisivi hace aquella actividad sin inconvenientes.

En cuanto a la creencia religiosa se puede decir que existe una imbricación entre la religión católica y las prácticas religiosas indígenas. Así por ejemplo, en la comunidad existen dos santos, una mujer y un varón, la Virgen de Candelaria (2 de febrero) y el Señor de Exaltación (14 de septiembre)¹⁴. Sin embargo, la fiesta en honor a estos dos santos (Candelaria y Exaltación) se realiza en forma conjunta en una sola fecha, el 14 de septiembre de cada año, las mismas son

¹⁴ Lo interesante de la configuración de las capillas es que la iglesia de la Rotonda en el que se encuentra el Señor de Exaltación está situada en las inmediaciones del cementerio, mientras que la capilla de la Virgen de Candelaria se encuentra en la propiedad del hijo del ex hacendado. Según la memoria oral, el santuario de la Rotonda fue al parecer construido en el período colonial, entre tanto el templo de la Virgen de Candelaria fue realizado por encargo del patrón de la hacienda durante la república. Ambas iglesias sirven para la celebración de la eucaristía, donde asiste el padre de la parroquia de Caracato (José Luis Aramayo ex hacienda Chivisivi, 16 de junio de 2010).

organizadas por los pasantes. Se conoce con nombre de pasante a la pareja que hace la fiesta (contrata banda de música, local de fiesta, amplificación, invita comida y licor, organiza bailarines). Estos pasantes pueden ser comunarios que residen en el lugar, como también los denominados residentes (migrantes). Este evento festivo constituye un espacio de relacionamiento social en el que se reúnen familiares que residen en diferentes lugares. Al mismo tiempo es el espacio de exhibición y ostentación de posesión de recursos económicos o poder económico. Asimismo, es el espacio de consolidación de la tenencia de la tierra y las huertas, porque el hacer pasante es uno de los deberes con el que todo comunario está obligado a cumplir.

Asimismo las *waxt'as* al cerro de *qalamuntira*, a la *pachamama* y a las huertas son actos que forman parte de la identidad religiosa de aquella comunidad. De esta manera para que exista una buena producción los comunarios de Chivisivi acostumbran realizar unas *waxt'as* a las huertas. Estos actos rituales se realizan en el mes de agosto (el 2 de agosto), en forma separada en cada familia. Inicialmente preparan las mesas y ofrendas dentro de la casa, luego al promediar la media noche el “maestro curandero” o el *yatiri*, junto con la familia que hace la *waxt'a*, se dirigen a la huerta y hacen pasar la “mesa” o la “ofrenda” en medio de la parcela de frutas.

Al margen de estas prácticas religiosas existe también gente que se identifica como evangélico, cuya participación en los eventos sociales es casi nula. Estas iglesias evangélicas existentes en la comunidad de Chivisivi son los del Séptimo día (conocidos como sabadistas) y la iglesia de la Santidad que se reúnen los días domingos (conocidos como dominguistas).

De otro lado durante el año hacen seguimiento al comportamiento climático del tiempo y la presencia sugerente de los animales silvestres. Entre ellos, en el mes de septiembre escuchan el aullido del zorro para luego hacer la lectura del mismo. Por lo general el zorro empieza a aullar en el mes de septiembre, porque es ésta

la época en que el zorro se encuentra en celo, el cual coincide con el ciclo productivo de las frutas. Así, cuando el zorro aúlla en forma clara y nítida, dicen que no va haber mucha fruta, porque significa poca producción. Cuando el zorro se atora en su aullido, significa que habrá buena producción de frutas y será un buen año. Por eso los comunarios están siempre atentos, porque este aullido del zorro anticipa sobre lo que va a ocurrir con la producción de frutas (Lourdes Castillo y Sofía Gonzáles, Chivisivi, 18 de octubre de 2009).

El matrimonio en la comunidad es endogámico, ya que se casan entre los miembros de la misma comunidad, pero a veces llegan a juntarse también con miembros de otras comunidades u otras provincias. Esta forma de matrimonio está supeditada a la producción y venta de frutas porque estas actividades requieren conocimientos de mercado y destrezas que son manejadas sólo por las comunarias de Chivisivi. Cuando la yerna no es del lugar y no conoce el proceso de producción y comercialización de frutas, le enseña la suegra a producir y a vender frutas a través de unos tres viajes conjuntos, luego les mandan solas para que vendan en los tambos y las ferias. De esa manera, la yerna se inserta a la dinámica familiar, aunque con ciertas limitaciones al principio.

Las yernas a veces sufrimos porque las suegras nos tratan mal. Si no sabemos realizar la venta, nos dice *“que es fácil y deben aprender, que es sólo contar las peras y ajustar cuánto es el cobro de la venta”*. Nos dice *“¿cómo te ha ido con la venta?”*, lo contestas, ¡bien!. Nos dice *“para mañana va llegar la carga, vas a vender, yo te voy a esperar”*. De esa manera es muy difícil adecuarse en la venta de frutas, porque debemos sufrir mucho, más que todo en la época de lluvias, a la vez hay que soportar la desconfianza de la suegra, siempre está desconforme con lo que se ha vendido las frutas (Lucy Vichini, Chivisivi, 18 de diciembre de 2009).

4. Organización política

La comunidad de Chivisivi está organizada en sindicato campesino, a la cabeza del secretario general. Esta organización viene desde los umbrales de la Reforma Agraria, ya que los ex colonos organizados en sindicato campesino iniciaron los

trámites de afectación de tierras de las haciendas y consolidaron la posesión y tenencia de esas tierras como suyas. El primer sindicato agrario fue fundado el 10 de abril del año 1955, compuesto por veinte carteras (Primer Libro de Actas de 1955)¹⁵.

En la actualidad el ejercicio del cargo del sindicato de la comunidad es una obligación que se ejerce por un año, se elige por turno y rotación en asamblea de la comunidad ya sea por votación o consenso, tomando como referencia la tenencia de tierras. La directiva del sindicato de la comunidad toma posesión de sus cargos en el mes de junio de cada año. El mandato es de un año calendario. Estos dirigentes visten sombrero, chalina, chicote para las asambleas o reuniones en la comunidad o los ampliados del municipio de Sapahaqui. Entre sus funciones están el de cuidar los bienes de su comunidad, convocar a las reuniones de cada mes, atender las diferentes demandas o problemas de los comunarios. Por lo general el secretario de conflictos es el que soluciona estos problemas, aunque los problemas llegan a cualquiera de los miembros de la directiva. Entre tanto la secretaria de hacienda, a cargo de las mujeres y a veces a cargo de los varones, tiene como principal función el administrar los bienes y los recursos económicos de la comunidad.

Los cargos de la dirigencia pueden ser removidos por el mal manejo de la comunidad, y también pueden ser reelegidos por el buen manejo de su comunidad. A veces el secretario general puede llegar a renunciar a su cargo, cuando éste es elegido como Sub Central en el ampliado de sindicatos, el cual hace que esta autoridad renuncie al cargo de sindicato de comunidad. No es obligatorio ejercer la dirigencia sindical en pareja (*chacha warmi*), como en el caso de las autoridades originarias, ya que son cargos unipersonales donde asume una sola persona, sea éste varón o mujer. Bajo esta dinámica, una buena parte de las

¹⁵ Las carteras son Secretario General, Secretario de Relaciones, Secretario de Actas, Secretario de Hacienda, Secretario de Justicia y Conflictos, Secretario de Agricultura, Secretario de Ganadería, Secretario de Prensa y Propaganda, Secretario de Previsión Social, Secretario de Educación, Secretario de Vialidad, Secretario de Deportes, Secretario de Vinculación, y siete vocalías (Acta fundacional del Sindicato de Chivisivi).

carteras de la estructura sindical son asumidas sólo por los varones, mientras que para las mujeres se las reservan cargos de menor importancia, como la secretaria de vinculación femenina, secretaria de hacienda, vocal. Sin embargo, la asistencia de las mujeres en las reuniones y asambleas tiene importancia, pero no así sus opiniones¹⁶.

Por el otro lado, en la comunidad de Chivisivi existe también la organización del Sindicato de Mujeres Bartolina Sisa, como una organización paralela al sindicato campesino, conformada por las mujeres. Una buena parte de las integrantes de esta organización son mujeres solas (solteras, solteronas, separadas, viudas), ya que las mujeres que tienen sus maridos se resisten en asumir dichos cargos.

Finalmente, desde mediados de 2008 existe en el municipio de Sapahaqui las autoridades originarias, como son los *mallkus* y las *mama t'allas*. Sin embargo, se advierte una confrontación entre el sindicato campesino y las autoridades originarias, ya que los primeros están afiliados a la CSUTCB (Confederación Sindical Única de Trabajadores Campesinos de Bolivia) y los segundos al CONAMAQ (Consejo Nacional de Ayllus y Markas del Qullasuyu). Las disputas parecen estar dirigidas desde el gobierno municipal de Sapahaqui para tener control y apoyo político en las comunidades, ya que la gestión municipal de la anterior Alcaldesa tenía como soporte político a las autoridades originarias, entre tanto el actual Alcalde solivianta al sindicato campesino (Marcelo Apaza, Sub Central Agraria de Sapahaqui, Chivisivi, 8 de junio de 2010; Domingo Gallardo, ex Mallku de Parani, Chivisivi, 20 de julio de 2010).

5. Administración territorial

El espacio socio territorial de la comunidad de Chivisivi está organizado en varias parcelas, con huertas de frutas, conocidas como *sayañas* (propiedad familiar).

¹⁶ Sin duda, este esquema obedece a los resabios de la mentalidad patriarcal que permanecía hasta los años cincuenta del siglo pasado, época en el que se inició a instaurarse el sindicato campesino.

Estos terrenos con plantaciones de frutas están parcelados en forma individual y divididas en *sayañas* por familia y afiliado. Tienen colindancias definidas con sus vecinos, así como también con las demás comunidades y sus límites no tienen ningún conflicto de superposición territorial con otras comunidades (la comunidad de Chivisivi colinda con la comunidad de Parani y a la vez con la comunidad de Machacabu). La posesión de la extensión de tierras varía, algunas personas tienen media hectárea, otras una hectárea, algunos sólo pequeñas tierras (menos de media hectárea).

Según el testimonio oral, desde antes del 52 habían lugares de pastoreo común ubicados en los cerros para cuidar las vacas, ovejas y chanchos. Así por ejemplo, en la época de lluvias, las familias que tenían animales recurrían al terreno de pastoreo común. Estos animales eran reunidos por costumbre en Semana Santa, para luego dejarlos en los cerros. El cuidado de los animales se hacía por turnos. Actualmente aún existen esos terrenos, ubicados sobre todo en las partes altas o los cerros, en el que cada familia tiene aún una pequeña propiedad, donde siembran papa, oca y papaliza (Lourdes Castillo, Chivisivi, 14 de junio de 2009).

En lo referente a la herencia de la tierra, en el valle de Chivisivi heredan tierras en las mismas condiciones tanto varones como mujeres. Por lo general la transferencia de la tierra a través de la sucesión hereditaria ocurre cuando el causahabiente se encuentra en mal estado de salud, sea éste por vejez, enfermedad o accidente. De ahí que mientras el titular de las tierras se encuentre en pleno goce de sus facultades físicas y mentales, así como el ejercicio de sus derechos y obligaciones dentro de la comunidad, los hijos sólo poseen pequeñas tierras en calidad de usufructo familiar.

Hoy en día no hay herencia para los hijos, porque con la nueva ley de la Constitución Política del Estado, "*la tierra es del quien la trabaja*". Eso mucho depende del padre, porque la herencia trae problemas entre los hijos. Y para que no suceda eso, todos deben estar repartidos por igual. Pero la madre o padre siempre tiene preferencias para los hijos, a uno más y a la otra menos (Alicia Alarcón, Chivisivi, 21 de agosto 2010).

Sin embargo, como se señala en la última parte de la entrevista anterior, la superficie del terreno transferido por los padres a sus hijos en calidad de herencia varían según la voluntad de los padres. Esta forma de transferencia de tierras está supeditada a la ayuda que los hijos han dado a sus padres. Así, los hijos que han apoyado más a sus padres reciben más tierras y los hijos que han apoyado menos reciben menos tierra.

Yo, reparto según al hijo o hija que me ha visto más. De esa manera habíamos repartido con mi esposo. Para los hijos que nos han visto son lugares con una buena entrada de frutas o más grandes, así continuamente. No todos los hijos tienen el mismo aprecio de la madre o el padre (Inés Poma, Chivisivi, 8 de junio de 2010).

En otro orden de cosas, la comunidad de Chivisivi cuenta con un sistema de riego que abarca a todas las huertas. El uso del riego, denominado *mit'a*, se realiza mediante turno y rotación cada 15 días, durante veinticuatro horas (día y noche). Se ingresa a la *mit'a* de agua a partir de 8 de septiembre hasta 8 de diciembre. Sin embargo, esto no quiere decir que en los meses de mayo hasta agosto no se utilice el riego, sino que la demanda del riego durante estos meses es baja, por ello el sistema de turno o la *mit'a* de agua no se aplica en esta época del año.

Esta distribución y administración rígida fue implementada para que tengan acceso al uso de agua de riego todos los comunarios de Chivisivi. Sin embargo, aquel sistema de administración del riego por turnos (*mit'a*) es anterior al período de los patrones, y hoy se sigue administrando el recurso agua bajo este sistema ancestral, el mismo que con el transcurso del tiempo ha resultado como uno de los mecanismos más efectivos de administración (los detalles son abordados en el capítulo tres).

6. Sistema productivo

La comunidad de Chivisivi es productora de frutas por excelencia. Se cultivan las siguientes variedades de frutas: la pera *t'una*, la pera membra, la pera taywanesa,

la pera guinda, el damasco, el recillo, la tuna y el durazno. Estas frutas son comercializadas en los tambos de la ciudad de La Paz y El Alto, y en las ferias semanales de este departamento, desde el mes de octubre hasta mayo de cada año. De esta manera la producción y la venta de frutas es la principal actividad que genera ingresos económicos para las familias.

El cuidado de la huerta en general se realiza de manera organizada. Inicialmente riegan la huerta, luego realizan el *chonteo* (removido de tierra) en los meses de mayo, junio y julio, después echan abonos naturales de bosta de vaca (los detalles son abordados en el capítulo III). Esta forma de cuidado de la huerta hace que exista una buena producción donde las frutas son más grandes en tamaño.

Si tú no te alimentas ¿qué sucede?, ¡no rindes en el estudio!. Si tienes una buena alimentación darás buenos frutos, en cuanto a los resultados y rendimiento. De igual forma es la producción de las frutas, y a la vez la comercialización de las frutas en el mercado. Como se ve nomás, hay una gran diferenciación de las frutas en el tambo y ferias, por el tamaño de las peras. De algunas mujeres, las peras son más grandes que de ella y ¿quién vende más?, ¡las frutas más grandes que hay en el tambo! (Celia Tarqui, Chivisivi, 13 de mayo de 2009).

Incluso a lo largo del ciclo productivo se realizan una serie de actos rituales. Así, en la etapa de la producción de frutas se hacen *waxt'as* (ofrendas) en el mes de agosto para que de buenos frutos. De la misma forma se efectúa *wilancha* (sacrificio) al cerro de *qalamuntira* (ubicado en la misma comunidad). Así como también, antes de iniciar la cosecha de frutas, se realizan la *q'uwancha* y *kupalja* (sahumado con *q'uwa* e incienso) a toda la huerta para que la fruta sea abundante y por lo mismo su venta sea buena en los tambos de la ciudad de La Paz, El Alto y las ferias semanales. Estos actos rituales son fundamentales para la producción y la venta de frutas, ya que se tiene la creencia de que cuando se realizan este tipo de actos rituales, la producción es siempre buena. Lo contrario implica problemas, como la falta de lluvias o la excesiva lluvia que ocasionan deslizamientos y mazamorras que enlodan las huertas (Elsa Vichini, Chivisivi, 5 de junio de 2009).

Los espacios en el que se realizan la venta de frutas en cantidad y a un precio elevado son los tambos, ya que allí concurren gente de todos los estratos sociales (incluido los de la zona sur de La Paz), así como también las intermediarias que adquieren frutas en cantidades para revender en otros centros de comercio de la ciudad de La Paz y las ferias provinciales de este departamento. Aquello hace que exista una especie de competencia entre las frutas de Chivisivi con las de Luribay, Río Abajo y Sorata. Por lo general, las frutas de Sapahaqui (Chivisivi) y Luribay (ambos de la provincia Loayza) tienen una buena aceptación en los mercados, ya que los compradores suelen siempre preguntar el lugar de procedencia de las frutas.

CAPÍTULO TRES

Bases socioculturales en el sistema productivo de frutas

En este capítulo se describe de manera sucinta las bases socioculturales en el sistema productivo de las diferentes variedades de frutas que se cultivan en la comunidad de Chivisivi¹⁷. Éste comprende un conjunto de actividades que se realizan a lo largo del año, como la plantación de los arbolitos frutales, el cuidado de la huerta, la cosecha de las frutas, la selección y encajonado de frutas, el transporte de estos productos a los centros de comercio. Toda esta gama de actividades va siempre acompañada por hechos socioculturales, los cuales abordamos a continuación.

1. Las plantas frutícolas

En el valle de Chivisivi, por su ubicación geográfica, se cultiva una variedad de frutas como son el damasco, el recillo, la pera *t'una*, la pera membra, la pera taywanesa, la pera lujma, la pera guinda, la tuna y el durazno¹⁸, las cuales producen en forma temporal (como cultivo son perennes). Entre estos árboles frutícolas, unos tienen un ciclo de vida más prolongado y otros un ciclo de vida corta, algunas plantas se podan y se injertan, en cambio otras no.

1.1. Damasco y recillo

El damasco y el recillo son las primeras frutas que se cosechan y se venden en los mercados de las ciudades La Paz y El Alto. El damasco es de color amarillento, con pintones rojizos. Es suave y dulce. La cosecha del damasco se realiza a partir de la última semana de octubre hasta el mes de diciembre. El recillo, asimismo, es

¹⁷ La descripción del sistema productivo deja de lado la parte técnica sobre el manejo de las plantas frutícolas, porque no corresponde a la sociología, sino a la disciplina de las ciencias agronómicas. De ahí la ausencia del uso de los términos técnicos propios de la agronomía.

¹⁸ Además, en la comunidad de Chivisivi produce otras variedades de frutas como la manzana y la uva. Sin embargo estas dos variedades de frutas se cultivan en pequeñas cantidades y no son comercializadas en los mercados. Por esta razón en la tesis no se aborda estas dos frutas. Así por ejemplo, sólo 5 familias producen la manzana y tienen entre una a dos plantas, y sólo 2 familias producen la uva: Aramayo (hijo del ex hacendado) y Arenas (comunario).

de color amarillo con pintones rojos. Es dulce y suave. La cosecha del recillo se realiza entre los meses de noviembre y diciembre. El árbol de damasco y recillo son similares y tiene la misma forma del árbol de la pera. Mide entre 5 a 10 metros de altura y su ciclo de vida bordea entre 40 a 50 años.

La planta del damasco y el recillo se obtiene a través del injerto en el ciruelo maribel (que existe en pequeña escala)¹⁹. Es decir, se injerta al ciruelo maribel la púa o el ojo de las plantas del damasco o recillo, porque tanto el damasco como el recillo no se reproducen de sus mismas raíces ni tampoco se siembra en almácigo. De esta manera cuando se injerta al ciruelo maribel con otra púa, como es la de damasco y recillo, esta planta cambia de fruto, porque sus frutas ya no son el ciruelo como lo era la planta madre sino son el damasco o recillo (Domingo Gallardo, Chivisivi, 19 de junio de 2010).

El damasco y el recillo se transplantan en hoyos cuando éstos tienen dos a tres años y mide entre 2 a 3 metros de altura. El hoyo es cuadrado, mide 30 x 30 centímetros y su profundidad es de 50 a 60 centímetros²⁰. El transplante se realiza en el mes de agosto, consiste en sacar las plantitas desde la raíz, para luego colocarlas en los hoyos. Una vez introducido las plantas al hoyo, se colocan piedras alrededor de la raíz para que las sostenga, luego se rellena con tierra preparada (tierra cernida y mezclada con bosta de vacuno).

Por lo general la excavación de los hoyos y el transplante de estos árboles frutales se realizan en dos días discontinuos, el primer día se realiza la excavación de los hoyos y el segundo día después de haber aireado se transplanta. De ahí que en la plantación del damasco y recillo se utilizan la mano de obra de la unidad familiar, así como también el sistema de trabajo de la *mink'a* (los detalles se abordan más adelante).

¹⁹ Las nuevas plantitas del ciruelo maribel rebrotan y se reproducen de las mismas raíces.

²⁰ La profundidad de los hoyos se mide también con el mango de la picota (parado) o la altura de la rodilla de una persona de pie. Estos hoyos son uniformes, tanto a lo horizontal como vertical, ubicados a una distancia de 3 metros o tres *luqas* (tres brazadas en soga) entre hoyo a hoyo (para que las plantas reciban luz solar).

El injerto se realiza después de haber transcurrido dos años desde el trasplante, en el mes de agosto. En este mes se considera como el período adecuado para el injerto porque las plantas se encuentran en pleno florecimiento, ya que pasado este período las plantaciones empiezan a verdear y no se puede injertar, porque se muere la púa. El injerto consiste en cambiar las púas entre la misma especie, una sola vez en la vida de la planta. Asimismo, en esa ocasión se hace el podado de la planta. Tras haberse realizado el injerto, aquella planta injertada da frutos después de 5 años. En la primera cosecha, los frutos en cada árbol son apenas unos 6 damascos. Posteriormente la cantidad de frutas en cada árbol aumenta en forma paulatina.

Para que exista una buena producción, se realiza todos los años el podado de la planta del damasco y recillo, en los meses de abril, mayo y junio²¹. La poda de estos árboles frutales consiste en cortar todas las ramas secas, dejando solamente las púas que darán frutos al siguiente año. De la misma forma se realiza el chonteo, dos veces al año, el primero en los meses comprendidos de junio, agosto, y el segundo en el mes de diciembre.

1.2. Pera *t'una*

Se conoce con el nombre de la pera *t'una* (menuda) a la variedad de la pera pequeña de color verde amarillenta. Su pulpa de color crema es dura y dulce, tiene la forma de un trompo (punta delgada y base abultada). Esta variedad de frutas (pera *t'una*) se cultiva en mayor cantidad en la comunidad de Chivisivi, así como también en otros valles de la provincia Loayza (Sapahaqui y Luribay), debido a su alto rendimiento económico. La cosecha sale al mercado a partir del mes de diciembre (dos últimas semanas) hasta el mes de febrero (dos primeras semanas).

²¹ En la poda de damascos, recillos y duraznos se utilizan la tijera de podar, el serrucho para cortar las ramas secas, la escalera o caballote y cicatrizante (crema para tapar las yemas de los lugares podadas de la planta) para que cicatrice o cierre la abertura del damasco.

El árbol de la pera *t'una* tiene la forma piramidal, su tronco es alto y grueso, con ramas bastante abultadas y extendidas, y con hojas acorazonadas de color verde oscuro. Mide entre 15 a 20 metros de altura. El ciclo de vida del árbol oscila entre 80 a 100 años. No se sabe con precisión cuándo fue introducida esta variedad de árboles frutales en la región o desde cuándo se cultiva en Chivisivi. Aunque en el departamento de La Paz, los valles de la provincia Loayza (Sapahaqui y Luribay) son los únicos enclaves donde se cultivan esta variedad de frutas, porque el tipo de suelo (tierra) y el clima de estos valles (templado) probablemente son los más aptos para el cultivo de esta variedad de frutas. No obstante en los valles de Rio Abajo (próximos al Valle de Sapahaqui) se cultivan también la pera *t'una* en cantidades reducidas, sin embargo éstas no están en condiciones de competir con la producción proveniente de la provincia Loayza.

La plantación de la pera *t'una* se realiza a través del sistema de replantación de las plantitas que rebrotan de las raíces del mismo árbol²². Estos plantines se transplantan (traslado del sitio en el que se encuentra enraizada a otro lugar), en hoyos excavados, en los meses de junio y julio, cuando alcanzan a medir entre uno a dos metros de altura. Estos hoyos son cuadrados, miden 40 centímetros por lado y tiene una profundidad de 30 a 50 centímetros. Los hoyos son uniformes en forma ajedrezada (horizontal y vertical). La distancia de un hoyo a otro es de 3 metros o 3 *luqas* (tres brazadas en sogá). En el medio de los hoyos se introducen las plantitas de la pera *t'una*, apoyándolas con piedras a las raíces para que la planta tenga equilibrio, luego se las rellena con tierra preparada (tierra cernida y mezclada con bosta de vacuno).

El tamaño de los agujeros, para plantar las peras varían porque no todos cavamos de la misma medida, como ser otros agujerean 30 x 50 centímetros, otros cavan 50 x 50 centímetros y otros agujerean 40 x 40 centímetros (Teófilo Loza, Chivisivi, 7 de junio de 2010).

²² Las plantitas rebrotan todos los años, aquello implica eliminar permanentemente los pequeños rebrotes de los plantines de la pera *t'una*, al momento de realizar el chonteo, ya que los espacios para realizar nuevas plantaciones son limitados.

Normalmente la plantación de los arbolitos de la pera *t'una* se realiza en dos jornadas discontinuas, el primer día se excava los hoyos y el segundo después de haber aireado por unos días se transplanta. La plantación de los arbolitos de la pera *t'una* lo realizan los mismos fruticultores (los varones), aunque algunas veces suelen recurrir al sistema de trabajo de la *mink'a* y el contrato (los detalles de estos trabajos son abordados en el punto dos)²³ en el que participan una o dos personas a las que se les remunera con 50 Bs. por jornal. Sin embargo las nuevas plantaciones de esta variedad de árboles frutales no se realizan todos los años, sino después de un tiempo prolongado, cuando hay necesidad de reemplazar el árbol frutal viejo que fue talado. La planta de la pera *t'una* empieza a dar frutos a partir de 5 a 6 años después de haberse transplantado en la huerta.

Más antes de plantar hay que poner abono, *quqa wanu* (abono para la planta), y mezclar con la tierra, sobre eso se planta. ¿Quiénes plantan? Nosotros mismos plantamos y a veces con la *mink'a*. Una vez plantada la pera *t'una*, produce de cinco o seis años. Depende mucho de cuidar bien a la planta en la huerta. Sabes?, hay que remover la tierra, recién las cosas va bien (Antonio Sanjinés, Chivisivi, 15 de junio de 2010).

En esta especie no se realiza el injerto. Lo que se realiza es más bien la poda del árbol en la etapa de crecimiento, la primera poda de formación se realiza una vez transplantado la plantita en el hoyo, posteriormente se realiza otra poda para formar la estructura del árbol hasta que complete la pirámide de cuatro a cinco niveles (estos niveles son la estructura de las ramas).

Luego se realiza las podas de limpieza y fructificación de manera rutinaria todos los años, la primera consiste en quitar las ramas secas, rotas o dañadas, las que cruzan el árbol o mal orientadas, las que sobresalen (chupones), los rebrotes que salen del pie del árbol o de las raíces y las salvajinas (*quqa sunkha*). La poda de fructificación se realiza una vez que el árbol esté completamente formado, la cual consiste en quitar unas yemas.

²³ En este tipo de trabajos no se utilizan el *ayni* ni el *tutapi*, porque el *ayni* es propio de las actividades del chonteo de la huerta y la cosecha de frutas, mientras que el *tutapi* se utiliza únicamente en el chonteo de la huerta (los detalles son abordados en el punto dos).

CUADRO 1: PROCESO DE PRODUCCIÓN DE LA PERA T'UNA

PLANTACIÓN	DESARROLLO	FERTILIZACIÓN Y CHONTEO	FLORECIMIENTO	COSECHA
Se trasplanta en los meses de junio y julio.	Las plantas dan frutos después de 5 a 6 años.	Se realiza en los meses de abril, mayo y junio.	Las plantas florecen en el mes de agosto.	La cosecha se inicia en el mes de diciembre y dura hasta febrero.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la observación (2009, 2010 y 2011).

1.3. Peras membra, lujma, taywanesa y guinda

Las peras membra y lujma son frutas grandes, tienen casi el mismo volumen de una naranja. El color de la pera membra, conocido como la pera mantequilla, es verde amarillado, su pulpa es suave, jugosa y dulce. Se cosecha en el mes de febrero hasta la primera semana de marzo. Entre tanto, la pera lujma es de color amarillo por fuera y por dentro color crema, conocido como la pera de agua. Es suave, jugosa y dulce. La cosecha de esta fruta se realiza a partir de la última semana de febrero hasta el mes de marzo. Sin embargo, las peras membra, lujma y taywanesa se cosechan antes de que madure en el árbol (cuando se encuentra todavía verde a punto de blanquear), para luego hacerla madurar a través del sistema de “*puqucha*” (hacer madurar)²⁴, hasta que adquiera el color amarillo.

Mientras que la pera taywanesa y guinda son medianas. La pera taywanesa es de color verde agua, conocido como la pera confite. Es suave, jugosa y dulce. La cosecha de la pera taywanesa se realiza a partir del mes de febrero hasta el mes de marzo (las dos primeras semanas). En cambio, la pera guinda es de color verde con fondo guindo²⁵, conocida también como la pera canela o roja. Su pulpa es dura, jugosa y dulce. Tiene la forma de un huevo y su peso se asemeja al de

²⁴ Éste consiste en guardarlo en el piso de un cuarto oscuro sobre los papeles (periódico o sábana) extendidas encima de la paja, por un tiempo de una a dos semanas para que madure.

²⁵ No se sabe con precisión el período en el que fue introducido esta variedad de árboles frutales. Sin embargo, según la versión de los comunarios de Chivisivi, estas variedades de árboles frutales habrían sido introducidas durante el período de la hacienda.

una naranja. La cosecha se realiza a partir del mes de marzo (dos últimas semanas) hasta el mes de abril. Esta variedad de frutas se utiliza más para el trueque en las ferias semanales (Tacobamba, Pocohota y Achacachi), debido a que la cosecha de esta fruta coincide con la cosecha de papa. Al respecto existe la creencia de que la pera guinda “apuesta” con la papa, porque cuando produce mucha pera hay poca producción de papa y cuando produce poca pera hay mucha producción de papa.

El árbol de la pera membra, lujma, taywanesa y guinda tiene un tronco alto y grueso, la copa una forma piramidal. Sus ramas son abultadas y extendidas, con hojas de color verde que se parecen a las hojas de naranja. Mide entre 5 a 10 metros de altura. Estos árboles tienen un ciclo de vida que oscila entre 60 a 80 años. La planta de la pera membra, lujma taywanesa y guinda dan frutos a partir de 8 a 10 años después de haber realizado el transplante y el injerto.

Estas plantas frutícolas se reproducen a través del injerto de la púa de la pera membra, taywanesa, lujma y guinda en la planta de la pera *t’una*. De ahí que inicialmente se transplanta la pera *t’una* en los meses de julio y agosto, luego después de un año del transplante de la pera *t’una*, se injerta a esta planta la púa de la pera membra, taywanesa, lujma y guinda. El injerto se realiza una sola vez en la vida de la planta, en el mes de agosto²⁶.

Los fruticultores tienen la creencia de que “las personas que realizan el injerto no tienen que [haber] carnea(r)[do] ningún animal [días antes de realizar esa labor], si fuese así, [se cree que] la planta injertada no [va a] desarrolla[r] rápido” (Máxima Quispe, Chivisivi, 14 de junio de 2010).

La poda de los árboles frutales de las cuatro variedades de peras se realiza (al igual que la pera *t’una*) en distintas etapas del crecimiento para darle forma y

²⁶ Las herramientas que se utilizan para realizar el injerto son la tijera de podar, el cuchillo y la bolsa negra, ya que sólo se injertan los ojitos de la flor.

estructura del árbol. De la misma forma cuando estas plantas han alcanzado su crecimiento se realiza la poda de fructificación para eliminar las ramas y brotes innecesarios.

Sin embargo, las peras membra, lujma, taywansea y guinda son frutas que se cultivan en poca cantidad, casi en todo el municipio de Sapahaqui, porque no es rentable económicamente.

CUADRO 2: PRODUCCIÓN DE LAS PERAS MEMBRA, TAYWANESA, LUJMA Y GUINDA

PLANTACIÓN	INJERTO	DESARROLLO	FERTILIZACIÓN Y CHONTEO	COSECHA
La pera <i>t'una</i> se transplanta en los meses de junio y julio.	El injerto se realiza después un año del trasplante, en el mes de agosto.	Una vez injertada, ésta da frutos después de 8 a 10 años.	Se realiza entre los meses de abril, mayo y junio de cada año.	La cosecha se realiza en los meses de febrero, marzo, abril y mayo de cada año.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la observación (2009, 2010, 2011).

1.4. Tuna

Existen tres colores de tuna: blanca, rosada y amarilla²⁷. La tuna es suave y poco dulce, tiene unas pepitas como si estuviera sembrada en toda la masa, las cuales son comestibles. El grosor de su cáscara es de unos dos milímetros y ésta tiene unos espinos delgados denominado *qhiphu*.

La planta de la tuna está compuesta por un tallo o tronco grueso y uniforme con pequeñas ramas, con hojas planas conocidas como penca de color verde opaco, casi oliva. En todo la estructura de la planta tiene espinas. La cosecha de estas frutas se realiza en el mes de febrero. El cultivo de esta planta se realiza en grandes extensiones en todo el municipio de Sapahaqui, así como también en Chivisivi.

²⁷ Según los fruticultores la tuna blanca tiene cualidades curativas para los pulmones. Se recomienda consumir en ayunas. De ahí que en el mercado la tuna blanca es más cara que la tuna amarilla y morada (rosada).

Las plantaciones de la tuna por lo general están ubicadas en las partes altas o en las afueras de la huerta. Al menos existen dos razones para que las plantaciones de tuna se encuentren localizadas en distancias alejadas de las huertas. Por un lado, se busca en todo caso evitar a que las espinas (*qhiphus*) se derramen sobre las demás frutas, porque podría volverle insalubre a las frutas para el consumo humano; por el otro, estas plantas se desarrollan en suelos arenosos, mientras que el tipo de suelo de las huertas es gredoso o arcilloso y no es apto para la producción de la tuna²⁸.

La planta de la tuna se obtiene de las mismas hojas de la tuna, conocidas también como las pencas. Así, para realizar las plantaciones de tuna, se quitan las hojas de la tuna y se transplanta en otro lugar en terreno preparado y éstas con el transcurso del tiempo llegan a formar otras plantas. El transplante de la tuna se realiza en hoyos preparados que tienen una forma ovalada de 20 a 30 centímetros de diámetro, con una profundidad de 30 centímetros. Los hoyos son uniformes tanto horizontal como vertical, en forma de callejones y tienen una separación entre cada hoyo de 3 metros. De esta manera, una vez preparado los hoyos, en cada uno de ellos se colocan dos hojas de tuna, posicionándolas adecuadamente, luego se rellena con la misma tierra y abono (tierra cernida mezclada con bosta de vacuno). Esta planta de la tuna da frutos después de 2 años de haberse realizado el transplante. Su ciclo de vida oscila entre 5 a 8 años.

1.5. Durazno

En la comunidad de Chivisivi se cultiva dos variedades de durazno, el durazno ulincate amarillo y el durazno ulincate blanco, los cuales son comercializados en los mercados del departamento de La Paz, ya sea en forma de fruta fresca como también en fruta transformada o deshidratada (*muquchinchi*). El durazno ulincate amarillo es de color crema hasta amarillo intenso, su pulpa es amarilla; mientras el durazno ulincate blanco tiene una piel y pulpa blanca.

²⁸ Esta planta es propia de la región andina y puede sobrevivir en las partes más altas de la montaña sin necesidad de riego, sólo con el agua de la lluvia.

El árbol del durazno es mediano, mide 5 metros de altura. Sus hojas son de color verde delgado y ovalada, parecida a la hoja de coca. Tiene ramas abiertas (como una copa) y tronco duro. Su ciclo de vida es de 30 años aproximadamente. La pepa sin cáscara se siembra en el almácigo, luego ésta brota en tres semanas. Posteriormente estos plantines del almácigo son introducidos en pequeñas bolsas de nylon de 20 centímetros en la que desarrollan sus raíces durante 6 semanas. Después se transplanta en hoyos (cuadradas) de 40 centímetros de profundidad. A estos hoyos se rellenan con tierra preparada (tierra cernida, arena fina, mezclada con bosta de vacuno). Sin embargo, el suelo de toda la superficie del duraznero se remueve con anterioridad y se construye en ello los camellones²⁹ o terrazas en forma lineal o hilera para evitar la pérdida del abono y mantener la humedad del suelo.

Se coloca en el hoyo, tal como está en la maceta. No se puede plantar cuando la raíz está desnuda, en cualquier mes del año, eso sí, solamente en el mes de junio, julio y agosto (...). La plantación es después de los 6 meses y luego del primer año se injerta y se poda dando forma al esqueleto de la planta. Este proceso consiste en obtener: 1 tronco principal, 3 ramas primarias, 9 ramas secundarias y 27 ramas terciarias (Leopoldo Pacari, Tacobamba, 14 de junio de 2010).

Después de haber transcurrido un año, desde el trasplante, se realiza la poda del árbol y al mismo tiempo el injerto³⁰. La poda consiste en cortar las ramas consideradas innecesarias (ramas en demasía y ramas débiles) para darle forma al árbol, las cuales comprenden cuatro etapas como son la poda de crecimiento (en el momento del trasplante se elimina las ramas secundarias), poda de formación (para dar forma a la planta, el tronco, las ramas secundarias, las ramas terciarias o brindillas), la poda de fructificación o mantenimiento (se elimina las prolongaciones, las ramillas, los rebrotes) y la poda de rejuvenecimiento (se corta todas las ramas del árbol envejecido o deteriorado para que rebroten de nuevo las ramas).

²⁹ Los camellones son surcos altos y anchos, contruidos en forma de hileras. En los costados de los surcos se encuentran tierra amontonada en forma plana y compactada.

³⁰ Realizan el injerto los comunarios entendidos en esta actividad. Ellos cobran por el injerto de cada planta 20 Bs. En un día injertan desde 10 hasta 20 plantas.

El injerto de la planta del durazno se realiza entre los meses de agosto y septiembre, el cual consiste en cambiar las púas de la misma especie para mejorar la producción de las frutas y el duraznero. Es decir se corta las ramas del árbol mal formado o con problemas de deterioro, aunque otros no siempre presentan estos problemas, para injertarlas en el tronco de éste una ramita con yemas del otro árbol sano y de buena calidad, traídas de otro huerto. Luego se cubre con cera de abeja o cola de injerto para evitar a que entre el aire y seque los injertos.

El árbol del durazno da los primeros frutos después de haber transcurrido 1 año y 8 meses desde que se ha realizado la poda o el injerto. Cuando la planta del durazno alcanza su madurez, vienen las prendillas (frutos) y estas se poda cada año. Una vez recogido los frutos de la planta del durazno, se cortan las ramas u hojas secas, para que brote al año siguiente.

Se manipula al igual que el damasco. Hay que ver el índice de madurez de fruto. Se cosecha cada 10 días, por lo menos 6 veces se tiene que cosechar en una planta. Se empaca las frutas en cajitas de madera de 20 kilos. Antes en Sapahaqui manejaban en cajones grandes con *ch'iphas*, eso ya es antiguo, ese manejo (Elio Loza, Chivisivi, 20 de julio de 2010).

La cosecha del durazno se expone al sol durante todo el día de la cosecha para que caigan sus “pequitas”, posteriormente se suena entre dos personas con una frazada y luego se limpia las frutas en el momento de la selección y su respectivo encajonado. El durazno recién cosechado no moja con agua porque se deteriora rápidamente.

Finalmente, el transplante de los todos los árboles frutales, así como también la tuna, se realiza siempre en el período de la luna nueva, porque las plantaciones realizadas en otras fases de la luna como la luna vieja (*jayri*) suelen tener problemas en su crecimiento: algunas se secan, otras producen con poco fruto. Para ello, los comunarios tienen establecidos con precisión estas fases de la luna a través del uso del Almanaque Bristol.

2. La huerta

Se conoce con el nombre de la huerta al terreno con plantaciones de árboles frutales. El tamaño de las huertas varía entre unas y otras, ya que existen huertas desde 300 hasta 3000 metros cuadrados. En estas huertas coexisten las plantaciones de las peras *t'una*, taywanesa, lujma, guinda y el durazno, mientras el damasco y recillo se encuentran en otra huerta, en tanto la tuna se encuentra en las afueras de la huerta. Los frutos de la huerta se cosechan en distintas épocas del año (desde el mes de noviembre hasta el mes de mayo).

Siendo la producción y venta de frutas la principal actividad de los fruticultores, se realizan una serie de trabajos de cuidados de la huerta durante el ciclo agrícola que son de dos tipos, los de carácter sociocultural relacionado con el sistema de creencias y los de carácter agroecológico que tienen que ver con el riego y el chonteo, la *jiq'icha* (producir humareda) en el invierno, el “pajareo” (ahuyentar los pájaros) en la etapa del florecimiento de los árboles frutales, la *waxt'a* a la huerta, entre otros.

2.1. Cuidados socioculturales

Denominamos cuidados de carácter sociocultural de la huerta a las prácticas y creencias socioculturales presentes en la producción de frutas. Las mismas sin duda se encuentran dentro de las pautas culturales que estudiamos en la presente tesis. He aquí las mismas.

Por lo general, antes de iniciar cualquiera actividad relacionado con la producción de frutas, los fruticultores acostumbran realizar una *ch'alla* a la madre tierra (*uraq'ir manq'ayaña*), con alcohol y coca (derrame de gotas de alcohol y coca al suelo), así como también con refresco, invocando a que la actividad que realizan en la huerta sea provechosa. Así por ejemplo, los que realizan el chonteo imploran la buena suerte en la producción de frutas, los que excavan hoyos dicen que el

transplante que realizan sea en buena hora, los que injertan las plantas expresan que la planta tenga buenos frutos. De la misma forma en la cosecha y venta de frutas se invocan los buenos deseos.

En esta misma línea, en el mes de agosto se realiza una *waxt'a* (ofrenda) a la huerta. El mes de agosto es considerado como el mes de la tierra, sobre todo en la región andina, por ello en sentido de reciprocidad con la *pachamama* se dan *waxt'as* mediante un *yatiri* (adivino/curandero). Este acto ritual la realizan para que la producción de frutas sea abundante y al mismo tiempo para que exista una buena venta de las misma. La *waxt'a* consiste en quemar una “mesa” especial en medio de la huerta a cargo del curandero con la participación de los fruticultores.

Durante la temporada de invierno, concretamente el mes de junio, los fruticultores realizan la *jiq'icha* (producen humareda) para que la helada o el frío no afecte a las flores de las plantas. La *jiq'icha* se realizan por las mañanas a través de la quema de arbustos secos y molles verdes para que humeen. De la misma forma en la época de lluvias, cuando se aproxima la tormenta de granizo hacia las huertas, suelen hacer reventar petardos para ahuyentar y despejar el granizo.

Asimismo, desde que empiezan a florecer las plantas de la huerta hasta que amarillen las frutas, los fruticultores espantan los pájaros (actividad denominada “pajarear”) todos los días, con honda (*q'urawa*) o con flecha, desde tempranas horas del día hasta el anochecer. De esta forma se evita a que los pájaros se los coman las flores. El pajareo es una actividad en el que están involucrados todos los miembros de la familia (esposos, hijos, ancianos). De modo general, los que “pajarean” más son los esposos (marido y mujer), y cuando no se encuentran ellos lo realizan los ancianos o los hijos (ellos se faltan de clases). En último caso, cuando ninguno de los miembros de la familia no está en condiciones de realizar esta actividad por motivo de viaje (corto) familiar, se suele recurrir al sistema de la *mink'a* para el “pajareo” por uno o dos días (Máxima Quispe, Chivisivi, 20 de julio de 2010).

Existe también la creencia de que las mujeres que se encuentran menstruando no deben ingresar a la huerta, porque aparecen unas plagas que afectan las frutas³¹. Sobre este cuidado, las abuelas/os siempre suelen encargar a las hijas y nietas para que no ingresen a la huerta durante los días de la menstruación, ya que podría haber pérdidas en la cosecha de frutas. De ahí que las mujeres que se encuentran menstruando no se asoman a la huerta³².

Asimismo existe la creencia de que durante toda la etapa de la producción de frutas no deben ingresar a las huertas los animales domésticos como perros y gallinas, porque aparecen unas plagas que afectan a las frutas. De ahí que las aves de corral se encuentran en cercos específicos, de la misma forma los canes. Esta última representación tiene doble sentido, por un lado trata de evitar la aparición de las plagas que efectivamente pueden afectar las plantas por las defecaciones de estos animales en la huerta, y por el otro lado existe una recomendación implícita en el manejo higiénico y salubre de las frutas.

2.2. Riego a la huerta

Existe un complejo sistema de riego que tiene tres etapas. Una primera corresponde al riego que se realiza después de la cosecha hasta la etapa del florecimiento para mantener la humedad del suelo (incluido el riego para el chonteo de la huerta). La segunda está sujeta a la *mit'a* (turnos) del agua, el mismo se realiza de manera periódica cada dos semanas (15 días) durante veinticuatro horas (día y noche). La tercera es el riego que se realiza de manera

³¹ Sobre todo los árboles frutales del damasco y recillo son delicados, se infectan rápidamente. Por ello, en la cosecha se tiene que lavar siempre las manos cada vez con detergente, incluso ni se debe apoyar la escalera al tronco o las ramas del árbol.

³² En la misma línea Pascale Absi señala que en las comunidades de Potosí las mujeres que se encuentran menstruando no deben acercarse a los campos de cultivo porque se cree que ocasionarían pérdidas de las cosechas. "Para las poblaciones andinas, la menstruación es el período más fértil del ciclo femenino, en el cual la rivalidad entre las mujeres y la tierra se manifiesta plenamente. La desaparición de los frutos de la tierra también está asociada al aspecto maloliente de la regla, una especie de contaminación olfativa que alude a otras interpretaciones del mal agüero de las mujeres" (Absi, 2009:296-297).

esporádica, desde la segunda semana del mes de diciembre hasta la última semana del mes de mayo.

La primera y la tercera etapa del riego se caracterizan por ser etapas donde el uso del agua de riego no tiene mucha demanda y por lo tanto no está sujeta al sistema de turnos o la *mit'a* de agua. De ahí que los fruticultores que necesitan regar sus huertas, durante estas dos etapas, las riegan el día que ellos quieran hacer uso del riego y por el tiempo que ellos requieran.

Después de sacar toda mi fruta de las peras, yo ya no riego más. [Aunque] riego [también] sólo unas dos veces para que tenga color, la pera guinda conocido también como la pera roja. Después ya no. Se mete agua para hacer chontear nomás, riego en el mes de junio. Yo tengo la *mit'a* de una hora para regar mi huerta, me toca después de mi cuñada. De ella debo ir a cortar el agua (Máxima Quispe, Chivisivi, 14 de junio de 2010).

La segunda etapa denominada la *mit'a* de agua, por estar sujeta el uso del agua de riego al sistema de turnos, corresponde al período en el que los árboles frutícolas de las huertas se encuentran en plena etapa de florecimiento y maduración de las frutas. En esta etapa se requiere mayor uso de agua, por ello fue implementado el *sistema de turno por horas* para cada familia (afiliado), ya que la distribución del agua por horas está supeditada a la extensión de las huertas que cada familia posee. De esta manera todos los comunarios que tienen huerta riegan sus plantaciones³³. Así por ejemplo, una parcela de tierra de 200 M² se riega en media hora y la parcela de tierra de 500 M² en una hora.

Cuando empiezan a florecer se riega cada semana o cada dos semanas, la *mit'a* es cada 15 días. Se dio por razones de escasez de agua, así en una reunión de la comunidad se ha acordado regar por turnos (Elio Loza, Chivisivi 15 de junio de 2010).

En la modalidad de riego del sistema de *mit'a* se advierte una diferenciación social sobre el uso de agua como son los sayañeros en un número de 40 familias que

³³ No se sabe con precisión desde cuándo fue implementada este sistema de uso de agua de riego, sin embargo el mismo nombre de *mit'a* que quiere decir turno nos remite a períodos anteriores a las haciendas.

hacen uso del agua de riego por un tiempo de 6 horas y los hijos de sayañeros que son 60 familias hacen uso del agua de riego por un tiempo que va desde 1 hora hasta 5 horas. Aquello está supeditado a la tenencia de tierras donde los sayañeros poseen más tierras y los hijos de sayañeros poseen menos tierras.

Los que poseen más horas de riego son porque el sistema de riego se dio en épocas de la hacienda y se repartió según las propiedades de tierras o tamaños de las huertas, por eso tienen unas más horas de riego y otras menos horas de riego. Ahora esto no se puede hurgar [o modificar], si [llegamos] a repartirnos el agua por igual habría problemas entre nosotros mismos (Ramón Gonzales, Chivisivi 25 de junio de 2011).

CUADRO 3: DISTRIBUCIÓN DEL RIEGO EN LA COMUNIDAD DE CHIVISIVI

CONDICION SOCIAL	NÚMERO DE AFILIADOS	HORAS DE RIEGO
Sayañero	40	6
Hijo del sayañero	7	1
Hijo del sayañero	15	2
Hijo del sayañero	10	3
Hijo del sayañero	8	4
Hijo del sayañero	10	5
Hijo del sayañero	10	3
TOTAL	100	24

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información de los dirigentes, 2011.

El grupo social denominado sayañero son aquellas personas que han adquirido sus tierras a través de la dotación y afectación de las tierras de la hacienda y los denominados hijos de sayañeros son las personas que han adquirido sus tierras a través de la compra venta realizado por el hacendado hacia los hijos de los ex colonos (los detalles se encuentran en el punto dos del capítulo dos).

La *mit'a* es cada 15 días, desde antes de la Reforma [Agraria], pero no es fijo, es movable. Eso quiere decir [que] cuando el agua rebaja, no pueda ser las mismas horas, pueden reducir de 12 horas a 4 horas porque todos quieren regar sus huertas. Con Aguallamaya y Selva [comunidades vecinas] tenemos horarios, no es cada día que puede venir el agua en la acequia. Una semana podemos regar y la otra semana ya bajamos, el

lunes en la mañana, a las cinco de la mañana. Eso nomás gira (Silvio Flores, Chivisivi 16 de junio de 2010).

La *mit'a* de agua en la comunidad de Chivisivi empieza cada año el 8 de septiembre hasta 8 de diciembre. Durante este período los comunarios que utilizan el riego, según el calendario establecido, por lo general se constituyen en la toma de agua de *qalamuntira* con una anticipación de media hora para “rodear” el agua de riego. Esta actividad consiste en dirigir el curso de agua hacia las huertas del fruticultor que está de turno para regar su propiedad y al mismo tiempo radica en rondar por la acequia para que no desvíen el agua otras personas que no están dentro del turno, denominados “mangueros de agua”.

Para mantener el agua en mayor cantidad se realiza la limpieza de la acequia. Por turno riegan, los que están regando van hasta la toma del lugar del agua. Consiste rodear todo el tiempo porque hay otras personas que cortan el agua y es necesario ir a dar vueltas la acequia (Elio Loza, Chivisivi, 15 de junio de 2010).

De otro lado se realiza cada año la limpieza de la acequia, conocido en aymara como *larq'a alli*, en vísperas de la festividad de la Virgen de Santísima Trinidad (Gran Poder), algunas veces en el mes de mayo y en otras en junio debido al calendario móvil de esta fecha. En esta actividad, se asigna a cada comunario una longitud de 20, 25, 30 *waras* (equivale a un metro) para que lo limpie, según la altura de la acequia. En los lugares elevados donde la acequia es profunda, como en el caso de *Kumun Pata*, se asignan menos *waras*. La distribución de las *waras* en la limpieza de acequia está a cargo de dos secretarios de agricultura, quienes a la vez controlan la *mit'a* de agua y resuelven los conflictos o problemas relacionados con el agua y la agricultura. En estos trabajos de carácter comunal, cuando no se puede asistir personalmente en la limpieza de la acequia, se puede contratar otra persona bajo la modalidad de *mink'a* para que trabaje en representación del titular. Así, entre ellos, el hijo del ex hacendado que todavía posee una pequeña propiedad suele recurrir a otra persona contratada:

En cada limpieza de la acequia tengo un compromiso de darles cada año una arroba de vino, no sólo para el agua sino también para el defensivo del río, más conocido como el reparo. Siempre participamos en todos los trabajos de la comunidad. Permanentemente estamos colaborando al colegio (José Luis Aramayo, ex hacienda Chivisivi, 16 de junio de 2010).

La asistencia a estos trabajos tiene carácter obligatorio. Además, existen otras obligaciones de carácter comunal como el ejercer el cargo de la Junta Escolar, integrar la directiva del sindicato de la comunidad, ser preste de acequia, participar en los trabajos de construcción de reparos o defensivo del río, realizar aportes económicos, asistir a las reuniones, entre otros.

Existen dos prestes de limpieza de acequia (*larq'a allí*), elegidos por turno y rotación, que se encargan en preparar la comida, los refrigerios, el *akulliku* y las libaciones. Estos prestes de limpieza de acequia, en la media jornada, convidan a los participantes refrigerios como gaseosas y frutas (naranjas y plátanos). Al atardecer, una vez terminado la limpieza de la acequia, invitan a los comunarios que limpian la acequia un plato de comida especial que consiste en un lechón de chanco y bebidas de cerveza. Sin embargo, la realización de estos trabajos va siempre acompañada con el *akulliku* (pijcheo) de la coca, la fuma de cigarrillos y libaciones de un poco de licor denominado *t'inkha* (dos litros de singani y una arroba de vino), insumos que corren también a cargo de los prestes de la limpieza de acequia. Así en Chivisivi los derechos al uso y aprovechamiento del agua de riego están basados según los usos y costumbres (derecho consuetudinario).

Según el trabajo de Víctor Hugo Perales (2008), sobre el uso, manejo y gestión de agua en la comunidad de Tirco del ex cantón Araca del Municipio de Cairoma de la provincia Loayza (La Paz), los derechos sobre el agua fueron adquiridos juntamente con la tenencia de tierras, como la adjudicación por la Reforma Agraria, la sucesión hereditaria, la compra venta, el anticrético, el alquiler, la aparcería, la yanapa y la donación (Perales, 2008:141-147)³⁴. El acceso al

³⁴ Este aporte de Perales, sin embargo, deja de tener el brillo debido a los problemas de traducción del aymara al castellano y por los problemas de interpretación. Así por ejemplo, las palabras como el "*chikat, chikat uma jaljasiña*" no se traduce como "nos partiremos el agua a medias", sino éstas

derecho de agua a través de la ayuda (*yanapa*) y la donación (*waxt'a*) no es un derecho, sino es una modalidad de acceso al uso y aprovechamiento del agua para los que “no cuentan con derechos de agua” (cfr. Ibid: 147). El hallazgo más importante del autor es el haber identificado en Tirco a un segmento de comunarios sin derecho al uso y aprovechamiento del agua, quienes ante este problema acuden a la solidaridad de los comunarios que si tienen este derecho para regar muy rápidamente sus pequeñas extensiones de tierra por corto tiempo, enunciando la frase “*chikat, chikat uma jaljasiña*” (nos partiremos el agua a medias) para garantizar su subsistencia (Perales, 2008:140 y 163).

2.3. Fertilización y chonteo

De modo general, la fertilización de la huerta se realiza todos los años con bosta de vacuno³⁵. Esta labor consiste en esparcir el abono por toda la huerta, para luego mezclar el mismo con la tierra a través del removido (*chonteo*). Así queda fertilizada la huerta con abono natural.

Se conoce con el nombre de *chonteo* al removido de tierra de la huerta. Se realiza todos los años una sola vez, entre los meses de abril, mayo y junio. Aunque de manera excepcional se realizan dos *chonteos* al año únicamente para las plantaciones del damasco y recillo, el primero entre los meses de junio y agosto, y el segundo en el mes de diciembre. Por lo general el *chonteo* se realiza después de una semana de haber regado la huerta. Aquello implica que después del riego

se traducen como “partirse el agua a mitades”. De ahí que el “*chikat, chikat um[a] jaljasiña*” (partirse el agua a mitades) no es lo mismo que “*chikat, chikat um jaljasiñani*” (nos partiremos el agua a mitades). El término *jaljasiña* es un enunciado de acción general, mientras que la palabra *jaljasiñani* es un enunciado de acción concreta entre dos actores. Es decir, el primero (*siña*) no se encuentra en un contexto de solicitud de un favor como lo es el segundo (*siñani*).

En cualquiera de los casos, según como se advierte de la lectura del texto, no existe en Tirco la distribución del “agua a mitades” o en partes iguales, ya que el que tiene derecho al agua hace uso de este recurso por el tiempo necesario, mientras el que no tiene derecho al riego apenas hace uso del agua muy rápidamente por corto tiempo a solicitud y aceptación expresa del que tiene derecho al agua. Esta asimetría marcada entre los que tienen derecho al agua de riego y los que no tienen derecho al uso de agua construyen también al interior de la comunidad las diferencias sociales entre los pobladores de la misma comunidad.

³⁵ El abono de vacuno se adquiere de los camioneros que traen de la región de Patacamaya (provincia Aroma). Una camionada de abono de vacuno cuesta 1400 Bs.

tiene que orar la tierra por una semana. Esta actividad se realiza con la única herramienta de la picota o la chonta, pues de ahí viene el nombre de *chonteo*.

La actividad se distribuye en dos partes, los varones realizan el chonteo de la huerta y las mujeres preparan los alimentos. Cuando se trabaja con la *mink'a* la jornada de trabajo es prolongada. El chonteo se inicia a las seis (06:00) de la mañana y termina a las seis (18:00) de la tarde. En el transcurso de esta jornada existen tres descansos en el que se sirven refrigerios, comidas y el *akulliku* de coca. Desayunan antes de iniciar el trabajo, el cual consiste en un jarro de café con pan y huevo. En el descanso de las diez (10:00) de la mañana se sirven un plato extra conocido como el "*saxra hora*" compuesto por papa blanca, chuño y asado. El almuerzo del medio día es un plato especial denominado *wank'u* (conejo cui) porque se come carne de conejo cui con papa blanca, arroz, chuño rebosado con maní y ahogado (ají amarillo). Este almuerzo especial va acompañado con una gaseosa como aperitivo. En el descanso de la media tarde (17:00) consumen un jarro de té con pan y huevo. Finalmente, al cabo de la jornada de trabajo viene la cena (18:00), en la que consumen la comida recalentada que quedó del almuerzo del medio día.

3. La producción de frutas

A lo largo del tiempo, en la comunidad de Chivisivi se ha construido una representación y simbolismo interesante sobre las frutas, a las que en términos metafóricos se las equipara con las mujeres. Así, las frutas maduras y las más grandes se las compara con las cholitas solteras (mujeres jóvenes de pollera), denominándolas "*ulincate* y *chapas*" (frutas hermosas). De la misma forma a las frutas pequeñas se las compara con los niños, a las que denominan: "peras chiquitas, tan bonitas, parecidas a las de alasitas". Asimismo, a las frutas demasiado maduras se las compara con las personas mayores (Florentina Rebozo, Chivisivi, 14 de junio de 2010).

Esta equiparación metafórica, con base en el ciclo de vida de las personas, resalta sobre todo la juventud como la etapa más preciada donde la vestimenta de este grupo social de la población indígena es incluso más elegante en comparación con las otras generaciones. De la misma forma las frutas maduras se encuentran listas para la venta en los mercados.

3.1. Cosecha de frutas

La cosecha de frutas se realiza de forma escalonada (damasco, recillo, peras *t'una*, membra, taywanesa, lujma, guinda, tuna y durazno), desde a mediados del mes de octubre hasta las primeras semanas del mes de mayo. Así por ejemplo, el damasco se cosecha a partir de la última semana de octubre hasta noviembre y el recillo en el mes de diciembre. La pera *t'una* se cosecha entre los meses de diciembre (dos últimas semanas), enero y febrero (las dos primeras semanas). La pera taywanesa, la pera membra y la tuna se cosecha en el mes de febrero. Entre tanto el mes de marzo está destinado para la cosecha de la pera lujma y el durazno. Finalmente la pera guinda se cosecha en los meses de abril (dos últimas semanas) y mayo (dos primeras semanas).

Una forma de saber que las primeras frutas ya se encuentran maduras es a través del trino de pajarillos. Así, las pequeñas aves conocidas como el *chiwanku* trinan por las mañanas (06:00) y por las tardes (18:00) encima de los árboles frutales y éste es señal de que las frutas están empezando a madurar. Efectivamente suele ocurrir así.

Para que empiece a madurar las primeras, pruebas de las frutas. Hay un cantar de los pajarillos al anochecer y amanecer. Cuando cantan esos pajarillos, la fruta ya empieza a madurar. Porque el pajarillo es el primero en comer cualquier fruta. El pajarillo es el insinuador de que la fruta ya va amarillar. (Elsa Vichini, Chivisivi, 22 de noviembre de 2010).

Entonces antes de iniciar la cosecha del damasco y recillo, las peras *t'una*, taywanesa, membra, lujma, guinda y el durazno, los fruticultores realizan una

sahumada con incienso, copal o *q'uwa* a toda la huerta para que la cosecha sea abundante, así como también para que exista una buena venta en los tambos y las ferias. La sahumada consiste en echar humo (*q'uwachada*) de copal o azúcar en brasa por todo el huerto. “Me *q'uwachu*, para vender y recoger frutas, con copal o azúcar” (Martha Ramos, Chivisivi, 15 de junio de 2010).

En la cosecha de frutas se utiliza la mano de obra de la unidad familiar y la *mink'a*. La cosecha a través de la mano de obra de la unidad familiar se realiza cuando la cosecha de las frutas no demanda mayor mano de obra, es decir cuando las frutas están madurando (amarillando) y no es necesario mayor número de personas porque la cantidad de frutas que se encuentran maduras es reducida, ya que sólo se necesita escoger las frutas que están amarillas, conocido también como la *chhaxmeada*. Se recurre a la *mink'a* cuando las frutas del árbol ya están totalmente maduras el cual requiere que la cosecha sea realizada en breve tiempo, para lo cual se contratan dos a cuatro personas, por lo general varones, porque hay que subir a los árboles para recoger las frutas.

Nos *mink'amos* (contratamos) dos a tres personas para recoger, hasta terminar. Y son pagados según que avancen, digamos otros pueden avanzar dos a tres cajones, a ellos se las aumenta el pago de 40 Bs. a 50 Bs. Y uno que recoge *jala* (peras caídas del árbol) del suelo, no se la puede pagar el mismo precio que uno que maneja escalera grande. Por tanto el pago varía según el recojo de la peras (Silvio Flores, Chivisivi, 16 de junio de 2010).

CUADRO 4: COSECHA ESCALONADA DE FRUTAS

FRUTAS	COSECHAS	DESTINO
Damasco Recillo	Octubre (desde mediados)	Se venden en los tambos de La Paz y El Alto.
Pera <i>t'una</i> Tuna (rosada, blanca y amarilla)	Diciembre hasta febrero (las primeras semanas)	Se venden en La Paz, El Alto y las ferias provinciales.
Peras membra, Taywanesa*	Febrero	Se comercializan en los tambos y las ferias.
Durazno	Marzo	Se venden tanto en los tambos

* Estas frutas son grandes. En una caja entran 200 unidades y el precio de venta de esta caja de frutas es de 120 Bs. La ganancia es apenas 80 Bs. por cada caja, porque a veces sólo cubre los gastos de transporte, el cargador y el tambeaje (uso del tambo).

Pera lujma		como en las ferias.
Pera guinda	Abril y mayo (primera semana)	Son destinadas a las ferias para el trueque.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de observación participante (2009, 2010, 2011).

Para la cosecha de la pera *t'una*, membra, taywanesa, lujma, guinda y el durazno se utilizan como herramientas de trabajo la escalera, garabato, mantel, carretilla y canasta. La escalera de unos 10 metros (que tiene entre 15 a 20 gradas) está hecha de palo de eucalipto y *kupi* (madera duro), se utiliza para subir a los árboles frutales. El garabato tiene la forma de gancho, mide aproximadamente un metro, elaborado de las siguientes maderas: *ch'illkha*, tui, jamiento, molle o barillo. El mantel hecho de saquillo, en forma cuadrada, se amarra en el cuerpo y se introduce en éste las frutas cosechadas. Se utiliza la carretilla para calcular la cantidad de la fruta (pera) para encajonarlas (tres carretillas hacen un cajón) y al mismo tiempo para trasladar estos cajones de frutas al camino. La canasta está hecha en la misma comunidad del material denominado carrizo (caña hueca), se utiliza para recoger las “jalas” de peras (aquellas que se caen del árbol al suelo).

Para la cosecha del damasco y recillo se utilizan las mismas herramientas que se utilizan para la cosecha de la pera. En tanto para recoger la tuna se utiliza balde, guante y cuchillo. Inicialmente se recoge la tuna en el balde y luego se lava las mismas en el río. “Yo recojo la tuna con las mismas pencas de tunas, en lugar de utilizar el guante manejo las pencas para bajar las tunas y es más fácil de recoger. Cuando tienes miedo a la tuna, más sube las espinas, no hay que tener miedo en recoger” (Teodora Quispe, Chivisivi, 18 de agosto de 2010).

3.2. Selección y encajonado de frutas

Tras la cosecha de frutas como son el damasco y el recillo, las peras *t'una*, membra, taywanesa, lujma, guinda, la tuna y el durazno, la seleccionan inmediatamente las mujeres (excepcionalmente seleccionan también los varones) aunque las peras taywanesa y lujma tienen que madurar todavía. Una vez seleccionada las frutas, se encajona por tamaños en cajas de madera con

*ch'iphas*³⁶. Estas cajas se empapela por dentro con papel blanco (papel bond en resma) y luego se introduce en ellas las frutas. Estas cajas de frutas llevan el nombre de la comunidad y las letras iniciales de la dueña, como ser Chivisivi M. Q., Esmeralda L. G., Tacobamba L. P.

CUADRO 5: TAMAÑO DE CAJAS Y CANTIDAD DE FRUTAS

TAMAÑO DE LA CAJA	MEDIDA	FRUTAS	CANTIDAD DE FRUTAS	TAMAÑO DE FRUTAS
Pequeña	Largo 60 cm. Altura 30 cm. Ancho 40 cm	Damasco y Recillo	200 a 300	Primera
		Pera <i>t'una</i>	200 a 300	Extra
		Tuna	200 a 300	Extra
		Peras membra,	100 a 125	Extra
		Taywanesa	100 a 150	Extra
		Durazno	100 a 150	Extra
		Pera lujma	100	Extra
		Pera guinda	200	Primera
Mediana	Largo 78 cm. Altura 40 cm. Ancho 58 cm	Damasco y Recillo	600 a 1200 700 a 1300 800 a 1400	Primera Segunda Tercera
		Pera <i>t'una</i>	700 a 1300 800 a 1400 900 a 1500	Primera Segunda Tercera
		Tuna (rosada, blanca y amarilla)	500 a 1100 600 a 1200 700 a 1300	Primera Segunda Tercera
		Peras membra,	200 300 400	Primera Segunda Tercera
		Taywanesa	800 900 1000	Primera Segunda Tercera
		Durazno	600 a 1200 700 a 1300 800 a 1400	Primera Segunda Tercera
		Pera lujma	250 350 450	Primera Segunda Tercera
		Pera guinda	600 700 800	Primera Segunda Tercera
Grande	Largo 82 cm. Altura 51 cm. Ancho 58 cm	Damasco Recillo	1200 a 1400 1300 a 1500 1400 a 1600	Primera Segunda Tercera
		Pera <i>t'una</i>	1400 a 1500 1500 a 1600 1600 a 1700	Primera Segunda Tercera
		Tuna (rosada, blanca y amarilla)	800 a 900 900 a 1000 1000 a 1100	Primera Segunda Tercera
		Peras membra,	300 400 500	Primera Segunda Tercera

³⁶ Estas cajas tienen la forma cuadrada. Las *ch'iphas* son hechas de la piel de res que tienen formas de lazos tejidas en red que sirven para sostener la caja.

		Taywanesa	900 1000 1200	Primera Segunda Tercera
		Durazno	700 a 1300 800 a 1400 900 a 1500	Primera Segunda Tercera
		Pera lujma	300 400 500	Primera Segunda Tercera
		Pera guinda	700 800 900	Primera Segunda Tercera

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la observación participante (2009, 2010 y 2011).

El damasco y recillo se seleccionan en cuatro variedades: la extra, primera, segunda y tercera. Las peras *t'unas* se seleccionan en cinco tamaños: la especial (las grandes), primera, segunda, tercera y la cuarta. Entre tanto las peras taywanesa y membra y lujma se selecciona en cuatro variedades: extra, primera, segunda y tercera. Mientras que la pera guinda tiene tres variedades: primera, segunda y tercera. Finalmente las frutas como la tuna y el durazno se seleccionan en cuatro tamaños: extra, primera, segunda y tercera.

Las frutas que se llevan a las ferias, por lo general no son frutas seleccionadas como las que se destinan a los tambos (por tamaños), ya que a las ferias se llevan frutas en menor cantidad. Pues, normalmente a las ferias de Tacobamba, Pochota y Achacachi se lleva poca cantidad de frutas, las mismas no son seleccionadas y encajonadas por diferentes tamaños. Estas frutas para las ferias incluyen, en caso de las peras *t'unas*, las denominadas "jalas" (frutas maduras caídas al suelo) y las peras "paparatas" (peras más maduras). En cambio las peras guindas por lo general son destinadas en una buena parte a las ferias, porque es una de las frutas menos rentables en los tambos.

3.3. Transporte a los centros de comercio

Los fruticultores esperan el camión en el camino con cajas de frutas para el traslado de los mismos a los centros de comercio. Normalmente el camionero

recorre el camino recogiendo las cajas de frutas³⁷. Estas cajas de frutas son pesadas, pues suben al camión entre tres personas (el dueño de la carga y otras dos más), mientras el camionero (chofer) recibe la carga con su ayudante. Las cajas de frutas se acomodan en el camión según el lugar de destino, pues antes de cargar los chóferes preguntan al dueño de la carga (¿para dónde es la carga?) y luego acomodan estas cajas en orden de llegada al destino: la calle 5, el tambo, El Tejar.

Cargo siempre preguntando al dueño de la caja de fruta ¿para qué lugar es?, *la calle cinco*. De esa forma acomodamos todas las cajas a un sólo lugar, esto me permite descargar más rápido las cajas: en la calle cinco, al Tambo o el Tejar. Viajo todos los días a La Paz y El Alto (Leonardo Patzi, Chivisivi, septiembre de 2010).

Por lo general todo camión de carga que sale de la comunidad de Chivisivi no llega en tres horas a la ciudad de El Alto como lo hace el minibús de pasajero, sino el camión demora más tiempo porque recoge carga de diferentes lugares y su velocidad es lento: “Yo sólo mando mi carga al carro y hace llegar a la calle 5, porque mi esposa viaja en minibús, se adelanta a agarrar puesto. Vende en la calle 5”. De ahí que las señoras productoras de frutas suelen viajar desde su comunidad hasta la ciudad de El Alto en minibús³⁸ (Silvio Flores, Chivisivi, 18 de agosto de 2010).

El viaje yo considero en el camión como una pérdida de tiempo de un día. Porque a veces el camión se da sus paseos por diferentes lugares en busca de carga hasta que la carga esté completo (Leopoldo Pacari, Tacobamba, 14 de junio de 2010).

³⁷ A pesar de que existen varios camioneros, pues hay una mayor demanda de camiones a partir del mes de diciembre hasta el mes de mayo del año siguiente. Cuando ya no hay cargas de frutas, los camioneros de Sapahaqui se dedican a otro tipo de viajes, algunos viajan a las ciudades de Cochabamba y Santa Cruz, así como también a los yungas con cargas que no son precisamente las cajas de frutas; otros traen abonos de la región del altiplano (provincia Aroma) para la fertilización de las huertas.

³⁸ Estas líneas de minibuses que viajan a las comunidades de Sapahaqui, entre ellos Chivisivi, tiene su parada en la calle 5 de Villa Dolores de la ciudad de El Alto. Existen al menos tres líneas de minibuses, la ATL y la STS (Asociación de Transporte Loayza y el Sindicato de Transporte Sapahaqui) por un lado y por otro lado la parada STL (Sindicato de Transporte Loayza).

Las vendedoras que viajan en el camión junto a las cajas de frutas, viajan casi todo el día y ellas llevan fiambres. Se dice que cuando se adelantan las mujeres en otra movilidad suelen perderse las cajas durante el traspaso³⁹ que se hace en Achica Arriba (transbordo de un camión a otro para Cochabamba). Cuando viajan las mujeres en otra movilidad hacen registrar bien las cajas de frutas con el chofer, precisando el lugar en el que se va a descargar y la persona que va a recoger la carga.

4. Trabajo de carácter de ayuda

Existen al menos cinco modalidades de trabajo a las que se recurre de manera permanente en las distintas etapas de la producción de frutas, entre ellos el transplante, el chonteo y la cosecha. Estas modalidades del trabajo son la de unidad familiar, la *mink'a*, el *ayni*, el *tutapi*, el contrato.

4.1. Unidad familiar

El trabajo de la *unidad familiar* es el trabajo primario donde todos los miembros de la unidad doméstica (esposos e hijos) se encuentran involucrados en todas las actividades del ciclo productivo y la venta de frutas (transplante, riego, chonteo, cosecha, selección, transporte, venta, entre otros)⁴⁰. Por lo general, los trabajos de chonteo y cosecha que requieren mayor mano de obra se programan para los fines de semana o los días de feriado, ya que en estos días los miembros de la unidad doméstica se reúnen.

³⁹ El transbordo o traspaso de carga se realiza en Achica Arriba cuando no hay camioneros que viajen directo desde la comunidad hasta Cochabamba. De ahí que las mujeres viajan junto con su carga en el camión para que no se pierda su carga al realizar el transbordo.

⁴⁰ Al respecto el trabajo de Spedding (2005) ilustra con detalles la composición de la unidad doméstica y sus tipos: *la unidad doméstica nueva, unidad doméstica establecida, unidad doméstica madura y unidad familiar en decadencia*. La primera es la familia nuclear de pareja joven, sin hijos o con hijos pequeños que no trabajan; la segunda es la familia nuclear de pareja con hijos algunos ya en edad de trabajar. La tercera es la familia extensa y/o nuclear, pareja con hijos en edad de contraer matrimonio; la cuarta es la pareja de ancianos o viudo/viuda, con apenas un/a hijo/a o algún nieto/a que pueda vivir con ellos.

Normalmente el trabajo se inicia a los ocho (08:00) de la mañana hasta las cinco (17:00) la tarde. La comida es variada porque este tipo de trabajo básico se realiza de manera rutinaria todos los días. Más bien en la cosecha se suele comer platos especiales como asado, sajta o saice.

4.2. Ayni

El *ayni* es el trabajo de ayuda mutua (hoy por ti, mañana por mí) a los que se recurre en las actividades como el chonteo y la cosecha de frutas. El *ayni* se realiza entre parientes, compadres y amistades, por uno o dos días de trabajo. La familia que necesita ayuda en el trabajo solicita a estas personas para que le ayuden en el chonteo de la huerta y la cosecha de frutas. El trabajo empieza a las nueve de la mañana y termina a las seis de la tarde

Por lo general el *ayni* se considera como el intercambio recíproco de ayuda en los trabajos agrícolas. Sin embargo para el trabajo agrícola a través del *ayni* se solicita para que le ayude en los trabajos de la huerta. Es decir, se piden ayuda para un trabajo específico como el chonteo. Luego este *ayni* es devuelto de la misma forma o en trabajos relacionados como la plantación y limpieza de la acequia.

El anfitrión ofrece a los trabajadores alimentación y refrigerios. A la media mañana (10:30) comen un plato de “*saxra hora*” que consiste en un plato compuesto por papa blanca, chuño, arroz con charque. En el almuerzo del medio día (12:00) comen un plato de ají de fideo con chuño y como sobremesa un vaso de gaseosa. En el descanso de la media tarde (17:00) se les ofrece a los participantes un jarro de té con pan o también refresco hervido de manzana.

4.3. Mink'a

La *mink'a* es el trabajo solicitado y remunerado a la que se acude para apresurar el trabajo como el chonteo de la huerta, cosecha de frutas, plantación de arbolitos frutales, injerto de las plantas, entre otros. El trabajo puede realizarse por una o más personas durante uno o más jornadas, dependiendo de la persona que solicita este sistema de trabajo. La que acude al pedido de la *mink'a* le adelanta dinero faltando uno o dos días para la jornada de trabajo, consistente en la mitad de la jornada de trabajo (25 Bs) para garantizar la presencia del trabajador.

Por un jornal de trabajo se retribuye con una suma módica de 50 Bs. (2011). El trabajo inicia a las nueve (09:00) de la mañana y termina a las seis (18:00) de la tarde. Sin embargo en el transcurso de la jornada existen tres descansos, los cuales son aprovechados para el consumo de refrigerio y alimentación. En el descanso de la media mañana (10:30) comen un plato de “*saxra hora*” que consiste en papa blanca, chuño, con *irxata* de huevo⁴¹. El almuerzo del medio día consta de un plato de sajta de pollo (papa pelada, chuño, arroz, ahogado, carne de pollo y sopa), gaseosa. En el descanso de la media tarde (17:00) les ofrecen a los peones un jarro de té con pan o refresco.

4.4. Tutapi

El *tutapi* es otra forma de trabajo que se realiza únicamente en el chonteo de la huerta, en dos turnos, el mismo dicho de otro modo sería *willjta irnaqawi* (trabajo al amanecer) y *jayp'u irnaqawi* (trabajo por la tarde). El trabajo consiste en que un grupo de 5 a 7 personas realizan el chonteo de la huerta por cuatro horas discontinuos durante la jornada, en doble turno (dos horas en la mañana y dos horas en la tarde). El trabajo se inicia en las madrugadas a partir de las 04:00⁴² hasta las 06:00 de la mañana y en las tardes a partir de las 16:00 Hrs hasta las 18:00 Hrs. Durante el día estas personas se dedican a otras actividades, como las

⁴¹ Se conoce con nombre de *irxata* de huevo al huevo cocido.

⁴² Aunque es oscuro (*chhaphuchhaphu*) a esta hora, pero se suele realizar en luna llena y cuarto menguante.

actividades particulares en sus huertas, algunos realizan el trabajo por contrato, otros (en el caso de los estudiantes) van a pasar sus clases.

La remuneración se realiza según el avance del choneteo de la huerta, para ello se mide el tamaño choneteado basándose en las líneas de las plantas de peras denominados calles de plantas. Esta remuneración oscila entre 15 a 20 Bs por persona. Para los trabajadores se lo prepara por las mañanas el desayuno (café con pan y huevo) y por las tardes el té (té o café con pan y huevo), y cuando ya están terminando en chonetear sus calles se las provee un batido que consiste en batir unos 8 huevos en un recipiente y luego mezclarlos con refresco. Como podrá advertirse en esta modalidad de trabajo no se le invita almuerzo ni cena.

En las actividades relacionadas con la producción y comercialización de frutas trabajan tanto varones como mujeres, a partir de 12 años hasta 60 años (aproximadamente). Sin embargo hay actividades propias del varón, así como también de la mujer. Por lo general la cosecha de las frutas y el choneteo de la huerta es una actividad casi exclusiva de los varones. Así por ejemplo, en la cosecha de las frutas, sobre todo donde los árboles son altos (20 metros), se sube a los árboles con escaleras que son pesadas, el cual sin duda requiere tener cierta agilidad y equilibrio para no caerse.

De cualquier modo esta actividad no es una tarea reservado exclusivamente para los varones, ya que las mujeres suben también al árbol para cosechar las frutas, sobre todo las jóvenes, quienes para realizar esta actividad en el caso de las cholitas de pollera se cambian esta prenda de vestir por la de pantalón o buzo; y en el caso de las señoritas, ellas no se cambian. De esta manera las mujeres jóvenes entre cholitas y señoritas realizan la cosecha de las diferentes variedades de peras, desafiando la altura y el equilibrio. En otro orden de cosas, en la cosecha de las frutas se recomienda siempre la utilización de la abaraca de goma para que sea relativamente fácil el subir a la escalera y al árbol, porque el calzado por lo general es pues resbaladizo.

En el chonteo de la huerta por lo general participan más los varones, en distintas edades, antes que las mujeres, porque en esta actividad se utiliza como única herramienta la picota para remover la tierra, el cual demanda sin duda un despliegue físico y de energía. Entre tanto las mujeres pueden realizar otras actividades que exige menor concurso de fuerza física, como las actividades de la cocina, alimentar y dar agua a los animales, elaborar canastas.

4.5. Contrato

El *contrato* es el acuerdo de dos partes entre la persona que va a realizar el trabajo y el dueño de la huerta. El trabajo por contrato se realiza únicamente en el chonteo de la huerta. Normalmente recurren a este sistema de trabajo los comunarios denominados “residentes”. El costo por concepto de chonteo oscila entre 500 Bs hasta 600 Bs, dependiendo del tamaño de la huerta. Así, una superficie de 500 metros cuadrados se chontea por 500 Bs. y el de 1000 metros cuadrados por 1000 Bs. Por lo general el costo del chonteo fija la persona que realiza este trabajo, viendo el tamaño de la huerta, ya que pueden realizar el chonteo en familia (otra unidad familiar) o puede contratar otras personas. El chonteo se realiza por lo general entre uno a dos días.

Para mí, me lo chontean por 200 Bs. porque es pequeño la huerta. Realizando un presupuesto, me sale más inversión en la comida, refresco. Igual nomás es, si hago trabajar con *mink'a*. Cuando se da por contrato a una persona, él mismo se apura en chontear (Máxima Quispe, Chivisivi, 14 de junio de 2010).

El contrato para el chonteo se realiza de manera verbal. La modalidad de pago es en dos partes, una mitad se paga de manera anticipada en el momento de realizar el contrato y otra mitad (el saldo) una vez terminado el trabajo de chonteo. La diferencia entre la *mink'a* y el contrato radica en que en la *mink'a* el dueño de la huerta contrata y paga personalmente 50 Bs. a las personas que han trabajado en el chonteo de la huerta, mientras que en el contrato el dueño de la huerta paga en dos partidas entre 500 a 600 Bs. al contratista y éste contrata (una especie de sub

contrato) a otras personas para chontear la huerta a quienes también les paga su jornal de 50 Bs.

En lo referente a la alimentación, existen al menos dos modalidades, una que incluye la denominada “mesa y puesto” y la otra que es sin “mesa y puesto”. Así cuando se trata de un contrato con “mesa y puesto”, el dueño se encarga en preparar la comida y el refrigerio, como en el caso de la *mink’a*. Mientras cuando el contrato es sin “mesa y puesto” el dueño sólo le entrega al contratista víveres como el arroz, azúcar y carne para que se cocine ellos, y un paquete de refresco para el refrigerio, por lo demás el contratista se encarga de la alimentación de sus ayudantes.

CAPÍTULO CUATRO

Espacios de interacción social y comercial

En el presente capítulo se abordan dos temas importantes, por un lado los tambos de las ciudades de La Paz y El Alto, y por el otro lado las ferias semanales del departamento de La Paz. A estos dos ámbitos de expendio de frutas, uno urbano y el otro rural, denominamos espacios de interacción social y comercial, ya que los espacios de comercialización no son sólo centros de intercambio de productos u objetos por dinero, sino son también escenarios de interacción social entre los participantes. En la primera parte se hace una descripción socioespacial y las dinámicas socioculturales de los tambos de la ciudad de La Paz, ubicados en las zonas de El Gran Poder y El Tejar, así como de la ciudad de El Alto que comprenden dos calles, como son la calle 5 y la calle 7 de la zona de Villa Dolores. De la misma forma, en la segunda parte se describe la dinámica socioeconómica de las ferias semanales de las localidades de Tacobamba, Pochota y Achacachi en las que se expenden también las frutas.

1. Dinámicas socioculturales en los tambos y otros espacios

El tambo es el término castellanizado de la palabra aymara y quechua *tampu*. Su origen se remonta al período anterior a la colonia. Estaban ubicados en los lugares estratégicos, sobre todo en los caminos, a una distancia de una jornada de caminata entre uno a otro. Éstos eran construcciones rústicas, parecidos a los galpones, en los que se tenían almacenados alimentos secos, vituallas, incluso vestimentas. Servía a la vez como albergues para los viajeros, como para los chasquis y funcionarios del Estado Inca.

Según el reportaje de Jaime Iturri (2009) que hace una aproximación histórica a los tambos, éste incluso sería anterior a los incas, el mismo que en el período del Tawantinsuyu se habría institucionalizado como un centro de almacenaje de alimentos y víveres, instalados a lo largo de los caminos que cuya función fue el de albergar a los viajeros (Iturri, 2009:41-48). Durante el período colonial los

tambos cumplieron un rol fundamental en la provisión de alimentos a los españoles recién llegados. Pues fueron convertidos en centros de administración de gran valía de donde se dictaron, en Charcas y en el Alto Perú, diferentes ordenanzas; incluso el espíritu de estos espacios se desvirtuaron al haberse dado un uso distinto para el que fue construido (cfr. Iturri, 2009:55-59).

Desde sus inicios hasta la actualidad los tambos han sufrido una serie de transformaciones. Así por ejemplo, hoy ya no existen aquellos tambos rurales que se encontraban erigidos en los caminos, tampoco hay sitios con almacenes de alimentos, vituallas y ropas administrados por una institución pública como lo fue en el período del incario y de la colonia. Los tambos que estudiamos, sin embargo, son aquellos que se encuentran ubicados en los centros urbanos donde su administración es de carácter privado en el que se expende frutas y a veces se hospedan también las que venden frutas.

Aunque el reportaje de Iturri Salmón, acerca del rol de los tambos en nuestro medio, señala que éste es una mezcla de comedor popular de frutas y venta al mayor de las mismas (Iturri, 2009:20). Según este reportaje, en el caso concreto de los tambos en la ciudad de La Paz, en el pasado las actuales zonas de El Tejar y el Cementerio marcaban el límite entre la ciudad y las comunidades rurales. De esta manera la gente que traía sus productos del campo para vender en los mercados urbanos, a la vez se quedaba a dormir en los tambos ubicados en aquellas dos zonas suburbanas. Por entonces los tambos más conocidos fueron el tambo Santiago y el tambo Santa Cruz, ubicado en la zona central, en la actual calle Sagárnaga (cfr. Iturri, 2009; La Razón, 12 de abril de 2009).

Los tambos son espacios importantes en los que se venden frutas al por mayor y al raleo, porque llegan directamente desde los centros de producción (valle, yungas y trópico). Es el caso, por ejemplo, de las frutas del valle de Chivisivi que llegan a los tambos de La Paz y El Alto para su venta (los pormenores son abordados más adelante). Así, en la ciudad de La Paz existen varios tambos, de la

misma forma en la ciudad de El Alto hay varios tambos. Sin embargo, en el presente trabajo sólo se hace referencia a los tambos Santiago Chico, San Felipe, San Agustín, Bonanza, Sapahaqui, Santa Rosa, San José y la zona de El Tejar de la ciudad de La Paz. Entre tanto en la ciudad de El Alto se estudia las calles 5 y 7 entre Constantino Medina de la zona Villa Dolores, porque son los espacios donde llegan las frutas provenientes del valle de Chivisivi⁴³.

*En la comunidad de Chivisivi, allí no hay los rescatiris e intermediarios. No vendemos aquí mismo las frutas, porque no hay compradoras que vienen a comprar las frutas, si podemos vender en aquí mismo no podríamos estar viajando a los tambos de La Paz y ferias. Más bien vienen a cambiar la fruta por otro producto de provincias (Victoria Gorostiaga, Chivisivi 26 de junio de 2011).*⁴⁴

Al igual que en las ferias interprovinciales, en la comunidad de estudio se practica el sistema de trueque. A partir del mes de febrero y marzo viajan al año una sola vez a la comunidad dos provincias: Omasuyos (Achacachi) y Pacajes (Corocoro), por tanto ellos conforman por un grupo social de cuatro familias. Ellos se alojan donde algún familiar o amigos, por tres días. Durante los dos meses no llegan las dos provincias conjuntas, llegan por separados como por ejemplo en el mes de febrero llegan de Omasuyos y en el mes de marzo de Corocoro. Durante los tres días son destinados a diferentes habilidades como ser; el primer día destinan para acomodar u ofrecer los productos, para ello van a golpear a domicilios de las

⁴³ Aunque también viajan a la ciudad de Cochabamba, donde la venta es diferente en relación a la ciudad de La Paz, ya que en allí la venta se realiza al por mayor o por cajas sin que sea necesario contar las peras por unidades. La venta de frutas en la ciudad de Cochabamba es también en horas de la mañana, a partir de las seis hasta las nueve. Los días en el que se vende más son los días martes, jueves, sábado. Los días domingos se puede vender todo el día y los demás días hay poca venta. Al menos, cada viaje está compuesto por unas 15 mujeres de diferentes comunidades de Sapahaqui, algunas de ellas acompañados por sus esposos. La cantidad de cajas de frutas que llevan las mujeres oscila entre cinco a diez cajas de pera *t'una* por persona.

⁴⁴ Por tanto, la entrevistada señala que en la comunidad del valle de Chivisivi no hay los intermediarios ni los rescatiris. Excepto las mayores de edad a veces ellos venden en el mismo lugar, a sus sobrinas, yernas e hijos. Cuando no son vendidos a ellos las nietas van a vender su fruta del abuelo/a. Las fruticultoras consideran la venta de frutas del productor al consumidor en los tambos y ferias.

familias de la región, el segundo día asimismo van a recoger la fruta donde dejaron su producto y el tercer día regresan a su provincia.

La cantidad del trueque que realizan los comunarios y familias de la comunidad de Chivisivi es según la composición familiar. Practican el trueque en la región los hombres, mujeres e hijos/as.

CUADRO : PRODUCTOS PARA EL TRUEQUE EN LA COMUNIDAD DE CHIVISIVI

Provincia	Productos para el cambio	Medida para el cambio
- Omasuyo (Achacachi)	- Pescados (mauyri) - Quesos	- A cambio de 25 pescados es a cambio de 100 peras t'unas y 50 pescados es a cambio de 200 peras t'unas. - Se cambia de tres modalidades; pequeño, mediano y grande. El pequeño y mediano es cambio de 50 peras t'unas y el grande por 100 peras t'unas.
- Pacajes (Corocoro)	- Lana de oveja	- El cambio se realiza de dos formas: por un rollo (jawi), y por poquito (q'aphi). - El cambio por un rollo es a cambio de 150 peras t'unas y el poquito es por 25 peras t'unas.

Fuente: Elaboración Propia en base a diálogos (2011).

1.1. Relación socioespacial de los Tambos de La Paz

Los tambos que estudiamos en la ciudad de La Paz y El Alto, todos ellos se encuentran en inmuebles particulares construidos con fines de uso comercial y habitacional. De cualquier modo, el tambo siempre está en la planta baja, los otros pisos o plantas de estos inmuebles son destinados para otros usos como Restaurante, local de fiesta, alojamiento, vivienda, en fin. Casi todas las casas donde hay tambos son construcciones de tres hasta cuatro pisos, en las que

funcionan diferentes negocios y tiendas. Entonces el área destinado para el tambo es relativamente pequeño, el cual varía de acuerdo a la superficie de cada inmueble (los detalles se encuentran más adelante).

Se podría decir que los tambos son una especie de micro mercado rústico, similar a la feria del área rural, especializado en frutas, donde las vendedoras son por lo general mujeres de pollera de procedencia rural. A este espacio llegan productos frutícolas de diferentes pisos ecológicos, entre ellos de Chivisivi.

Las frutas provenientes de la comunidad de Chivisivi llegan a los tambos a partir de mediados del mes de octubre y se extiende entre los meses de noviembre, diciembre, enero, febrero, marzo, abril y mayo. En estos meses los tambos se encuentran llenos, porque se incrementa la participación de las mujeres de Luribay, Sapahaqui (Chivisivi) de la provincia Loayza. Estas mujeres ofertan frutas como damasco y recillo, las peras *t'una*, membra, taywanesa, lujma y guinda, la tuna y el durazno. Entre tanto en los meses de junio, julio, agosto, septiembre y parte de octubre, existe una menor participación de mujeres en la venta de frutas en el tambo, ya que las que concurren en estos meses son únicamente las mujeres de los yungas (plátanos y papayas).

Las mujeres que ocupan momentáneamente los tambos en la venta de frutas, de modo particular las de Chivisivi, pagan a los propietarios del inmueble (dueño de casa) un canon de uso del espacio por los días ocupados en el tambo (dos, tres días). Así, los tambos en el que venden frutas las mujeres de la comunidad de Chivisivi son San Agustín, San Felipe, Bonanza, Sapahaqui, Santiago Chico, Santa Rosa, San José y la zona de El Tejar de la ciudad de La Paz. He aquí la descripción física de los mismos.

El tambo “San Agustín” está ubicado en la calle Max Paredes N° 818, entre las calles León de la Barra y Antonio Gallardo de la ciudad de La Paz. El inmueble es más o menos de unos 300 M². Sobre esta superficie se encuentra erigida una

construcción nueva de tres pisos. En la planta baja de esta casa funciona una galería, en cuyas tiendas se venden ropas, vestidos, tortas, telas de pollera y centros de pollera. Al fondo del inmueble (planta baja) se encuentra el tambo, en un espacio de unos 50 M². En el primer piso funciona un consultorio odontológico, el segundo piso funciona como tiendas con el nombre de “Multicentro Águila” y en el tercer piso están las habitaciones ocupadas por los dueños de casa.

Las mujeres que ocupan más este tambo son las de Luribay, las de Yungas, Valle de Sapahaqui y por último de Chivisivi: las primeras venden peras, duraznos, uvas e higos; las segundas venden cítricos y coca de Coripata⁴⁵; las terceras venden peras y duraznos; y las cuartas que participan en número reducido venden peras y duraznos. La venta de frutas se inicia en este centro, todos los días, a partir de las seis de la mañana hasta las diez de la mañana, aunque el tambo se encuentra abierto al público todo el día. Los días de mayor venta son los días martes, jueves, viernes y sábado. Lo interesante de la venta de frutas es que los días martes y viernes existe una competencia en la venta de frutas entre las mujeres de Luribay, Sapahaqui y Chivisivi (todas de la provincia Loayza).

El tambo “San Felipe” se encuentra ubicado en la calle Max Paredes N° 859, entre las calles León de la Barra y Antonio Gallardo (al frente de la iglesia del Gran Poder). La superficie del inmueble es unos 300 M². La construcción de la casa por delante (frente) es de un piso donde hay tiendas de venta de manzanas, almendras y cotillones. En el fondo del inmueble hay una construcción de un edificio de cinco pisos, en la planta baja de este inmueble funciona un salón de fiestas llamado “Pista Lunar”.

El tambo ocupa un espacio de unos 50 M², en la planta baja. Este tambo es más conocido como el callejón, porque efectivamente tiene la forma de un callejón o garaje. Asimismo, existe un pequeño espacio que se utiliza como depósito de

⁴⁵ Si bien llega a Villa Fátima la coca de los Yungas, sin embargo en este tambo se vende también la coca al detalle. Es decir las pocas personas que venden coca en este tambo son las que revenden coca a un precio más elevado en comparación al precio del mercado de coca de Villa Fátima.

cajas de frutas. En aquí venden las mujeres de Sapahaqui, entre ellas se encuentran las mujeres de Chivisivi, aunque la participación de las mujeres de los Yungas es mayor (ellas venden plátano, palta, cítricos). Al lado del tambo existen unos cuartos que se utilizan como ambientes de hospedaje temporal para las mujeres que llegan con frutas al tambo y que desean pernoctar allí. Asimismo, hay una tienda en el mismo inmueble que prepara el desayuno y te por las mañanas y tardes, y el almuerzo al medio día. La actividad se inicia en este tambo a las seis de la mañana hasta las diez, los días de mayor venta son los días martes, miércoles, jueves y sábado.

El tambo “Bonanza” está ubicado en la calle Max Paredes N° 873, entre las calles León de la Barra y Antonio Gallardo. Es un inmueble de unos 250 M², en el que se encuentra construida una casa de cuatro pisos. El tambo funciona en la planta baja, en una superficie de unos 60 M². En la misma planta se encuentra el salón de fiestas “Bonanza”, en la planta baja hay tiendas que venden vestidos, instrumentos musicales, pasteles. Los demás pisos son ocupados por el dueño de casa.

En este tambo participan en un número mayor las mujeres de los Yungas, quienes venden productos propios de aquella región. Entre tanto la participación de las mujeres de Luribay, Sapahaqui y Chivisivi es reducida. Al igual que los anteriores tambos, en este centro la actividad se inicia a las seis de la mañana hasta las diez. Asimismo los días en el que se vende más frutas son los días martes, miércoles, jueves y sábados. Las mujeres de Loayza, como siempre, entran en competencia entre ellas, pues venden peras, duraznos, tunas e higos.

El tambo “Sapahaqui” está ubicado en la calle Sagárnaga N° 528 de la ciudad de La Paz, la casa es de unos 250 M², la construcción es de dos plantas (planta baja y el primer piso). El tambo funciona en la planta baja, en una superficie aproximado de 50 M², que llega a ser el garaje del inmueble. Este tambo cuenta con un depósito para las cajas de frutas. En el inmueble funcionan dos tiendas, una de venta de plantas de zapato y la otra como punto de llamadas telefónicas

(Viva). Este sitio es de dominio exclusivo de las mujeres provenientes del valle de Sapahaqui y Chivisivi, quienes venden damasco, recillo, peras, durazno, tuna. Las actividades se inician a partir de las seis de la mañana hasta las diez de la mañana, horario en el que se vende al por mayor y menor (hasta cuatro mil peras en una sola venta), sin embargo por tratarse de un tambo exclusivo para las de Sapahaqui la venta se extiende durante todo el día, porque se vende también al “raleo” o al detalle (25 peras y 50 peras). Los días martes y sábado son considerados como los días de mayor venta, ya que en estos dos días existen un mayor movimiento y afluencia de gente.

El tambo “Santiago Chico” está ubicado en la calle Sagárnaga N° 471 e Isaac Tamayo de la ciudad de La Paz. El inmueble es de unos 300 M², con una construcción de cuatro pisos. En las dos tiendas que están en la acera se vende jugo de maca. Relativamente tiene un mayor espacio, unos 80 M². El espacio destinado al tambo está techada con calamina, en un rincón de este lugar guardan las cajas de frutas. Las mujeres que llegan a este tambo a altas horas de la noche se quedan a dormir en el mismo tambo, para lo cual se llevan cobijos. Asimismo hay dos cargadores que hacen a veces de portero, quienes se quedan a dormir en el mismo tambo (encima de las cajas) para ofrecer sus servicios en distintos horarios (noche y día). Las mujeres que más participan en este tambo son las de Yungas, Luribay, Sapahaqui y Chivisivi respectivamente. Existe mayor venta a partir de las seis de la mañana hasta las diez, durante los días martes, miércoles, jueves y sábados.

El tambo “Santa Rosa” es el otro tambo que está ubicado en la calle Max Paredes, entre las calles León de la Barra y Antonio Gallardo de la ciudad de La Paz. Es un edificio de cinco pisos y en la planta baja está el tambo. Asimismo, en la planta baja hay tiendas de vestidos de novias, tortas, farmacia. La superficie destinada para el tambo es de 80 M² aproximadamente. Al igual que en los anteriores tambos, en este tambo participan mujeres vendedoras de los Yungas, Luribay, Sapahaqui y Chivisivi. Por lo general las horas de mayor venta oscilan entre las

seis hasta las diez de la mañana. Más tarde la venta de frutas disminuye automáticamente. De la misma forma, los días de mayor venta son los días martes, miércoles, jueves y sábados⁴⁶.

En la zona de El Tejar también existen algunos tambos. Entre ellos en el presente trabajo se hace referencia únicamente al tambo “San José”, situado en la calle M. Reyes Córdova N° 853, entre la avenida Héroes de Pacífico y Kollasuyo de la ciudad de La Paz⁴⁷. Al igual que los otros tambos de la zona del Gran Poder, el tambo San José funciona en una propiedad privada, donde cuya superficie del inmueble es de unos 250 M². Ésta es una casa de cuatro plantas. El tercer piso es vivienda que utiliza el dueño de la casa, el segundo piso funciona como alojamiento, el primer piso es “Bar Restaurante”, la planta baja son tiendas de venta de frutas, y una parte de la planta baja es utilizada como tambo.

En la misma zona de El Tejar, en la calle M. Reyes Córdova, entre la avenida Héroes del Pacífico y Kollasuyo de la ciudad de La Paz, la cuadra es utilizada como puesto de ventas de frutas provenientes de diferentes regiones. Pues, en esta calle, las vendedoras de frutas se asientan en la acera de la mencionada calle, previo consentimiento de las dueñas de casa.

Así El Tejar es un lugar bastante concurrido. A esta zona llegan productores de diferentes lugares, entre ellos se encuentran mujeres del municipio de Sapahaqui (Chivisivi), quienes como siempre venden frutas de sus comunidades de origen durante la temporada de frutas. En este lugar participan las mujeres de los Yungas, Luribay, Inquisivi, Sapahaqui y Chivisivi. La venta es durante todo el día. Se vende diferentes productos, pera, durazno, uva, tuna, ciruelo, manzana, papaya, cítricos, plátanos, legumbres, hortalizas, donde cada participante exhibe

⁴⁶ Los días y las horas de mayor venta aquí mencionados son válidos únicamente para la venta de productos provenientes de la provincia Loayza (Luribay, Sapahaqui, entre ellos Chivisivi). Mientras los otros productos que se venden en los tambos tienen otras cualidades y por lo tanto otro ritmo de venta.

⁴⁷ Las mujeres de la comunidad de Chivisivi llegan al único tambo en la zona de El Tejar y no participan en los demás tambos.

sus productos para la venta. A diferencia de los tambos de la zona del Gran Poder, la zona de El Tejar ofrece comodidades para descargar las frutas a cualquier hora del día y de noche, al mismo tiempo la venta de frutas es durante todo el día⁴⁸. Este lugar es más concurrido y cómodo, ya que las dificultades para descargar frutas y cargar los envases vacíos al carro son mínimas en comparación con los tambos de la zona del Gran Poder.

Ahora bien, los tambos estudiados de la zona del Gran Poder y El Tejar funcionan, todos ellos, en la planta baja de los inmuebles particulares, porque estas casas fueron construidas para que funcionen diferentes negocios, entre ellos los tambos. La superficie de los tambos varía, unos son más grandes y otros pequeños. El espacio que ocupan las mujeres de Chivisivi en la venta de frutas es relativamente pequeño, ya que los tambos no son solamente un espacio destinado para la venta de frutas de Chivisivi, sino que en ese lugar se venden también otro tipo de frutas como naranjas, plátanos, papayas, mangos, en fin.

Por lo general, las vendedoras de frutas se ruegan a la dueña del tambo para vender en allí sus frutas. La ventaja de estas mujeres es que son conocidas por las dueñas de los tambos como clientes, aunque también llegan al tambo mujeres que no son siempre clientes del tambo, quienes solicitan a la dueña del tambo un espacio para la venta de sus productos. Sin embargo, cuando se encuentra lleno el tambo y no hay espacio para instalar más “puestos” de venta, las mujeres “sin puestos” se hacen “alojar” momentáneamente en el puesto de venta de la otra señora que se encuentra vendiendo frutas en el tambo.

No hay también espacio. Está también muy lleno, dónde puedo llegar. “Tu nomás pues alójame a tu lado”. “¿Cuántas cajas tienes pues?”. “Solo tengo dos cajas. ¡Por favor!. Yo igual también te voy a llamar cuando esté lleno, yo voy a reservar porque mañana también mi carga va estar

⁴⁸ En esta zona, una vez llegada la fruta, la venta se inicia inmediatamente y no se espera hasta el día siguiente, como ocurre en los tambos de la zona del Gran Poder. Pero, además, en El Tejar no existe el control de estacionamiento vehicular por parte del tránsito. Todo esto facilita la venta de frutas, porque las movildades descargan frutas y cargan los envases (cajas) sin dificultades.

llegando”. “Ya, está bien”, dicen (Rosmery Vichini, calle 5 de Villa Dolores, 26 de diciembre de 2009).

Los primeros contactos con la dueña del tambo empiezan en el mes de octubre con la venta de damasco y recillo. Aunque una mayor afluencia en el tambo por parte de las mujeres de Chivisivi se inicia en el mes de diciembre hasta el mes de febrero, con la venta de la pera *t'una*. Sin embargo la participación de las mujeres en los tambos se extiende hasta el mes de mayo, mediante la venta de otras frutas adicionales como la tuna, la pera taywanesa (conocida como la pera confite), la pera *lujma*. Los dos últimos meses de abril a mayo son destinados a la venta de la pera colorada conocida como la pera guinda, y el durazno.

Las mujeres se constituyen en los tambos para vender las frutas a tempranas horas de la mañana (a las seis de la mañana). Como es costumbre en la ciudad de La Paz, las ventas al por mayor siempre se realizan a tempranas horas de la mañana, por ello tanto las vendedoras como las compradoras madrugan en los diferentes puestos de venta. De ahí que algunas mujeres que venden frutas en el tambo suelen quedarse a pernoctar en el mismo tambo, aunque así tengan casa en la ciudad, para estar temprano en el puesto de venta. La venta de frutas en los tambos es casi siempre al por mayor, ya que los productos llegan directamente desde el productor al intermediario (vendedora al detalle), pero también existe la venta al detalle para las personas que acuden a estos centros a comprar frutas para su consumo familiar. Por ello, buena parte de las mujeres asisten al tambo acompañadas casi siempre de algún familiar (hija, sobrina, hermana).

Cada mujer ocupa en el tambo un espacio aproximado de dos metros cuadrados, en algunos casos apenas un metro cuadrado, porque el tambo acoge cada día a mujeres que llegan de diferentes lugares (Luribay, Sapahaqui, Inquisivi, Yungas). Las cajas de fruta que cada mujer expone en el tambo oscilan entre dos a tres cajas. Cuando el tambo se llena, exponen sólo una caja de fruta, las demás permanecen en el depósito del tambo. Es decir, cuando hay muchas mujeres que venden frutas en el tambo, el espacio se achica; mientras cuando no hay muchas

vendedoras de frutas en el tambo, se expone todas sus cajas para la venta de frutas.

En cuanto al uso del tambo, es preciso señalar que no se realiza ningún contrato de alquiler entre la dueña del tambo con la mujer que vende frutas en estos espacios. Lo que existe es más bien un acuerdo verbal de aceptación de la dueña del tambo para que la mujer que llega con frutas venda allí sus productos. Por su lado, las fruticultoras pagan por el uso del tambo una tarifa que se conoce con el nombre de *tambeaje*. Esta tarifa tiene como base la cantidad de cajas de fruta que ingresa al tambo y no así el tiempo que ellas permanecen en el tambo. Así por ejemplo, la tarifa por una caja es 10 Bs. El pago por el uso del tambo a veces se realiza al inicio, otras veces al finalizar la venta de frutas.

En los tambos, por lo general, existen unas dos o tres personas que prestan sus servicios por su propia cuenta como cargadores, conocidos con el nombre de “*tata*”. Ellos descargan las cajas de frutas de la movilidad hasta el puesto de venta del tambo, donde por cada caja de fruta descargada reciben como pago 5 Bs. De ahí que los cargadores están siempre al tanto sobre las frutas que llegan al tambo, ya sea en horas de la madrugada o en horas de la noche. Para ellos, sin duda, los tambos se han constituido en un espacio laboral, ya que gozan incluso de la confianza de la dueña de casa para las actividades relacionadas con el tambo. En consecuencia, estos cargadores se han constituido en actores importantes que coadyuvan en las actividades de las mujeres que venden frutas en el tambo.

Yo lo encargo al cargador para que me lo pueda descargar las cajas de fruta, lo único que le digo es que está en el camión de don Leonardo y le encargo las cajas que debe descargar. Por factor tiempo no puedo esperar al camión, le digo ¡“por favor”!. Porque yo no viajo juntamente con mi carga en el camión, sólo lo mandamos desde la comunidad, como llegan muy de noche, me adelanto a reservar el puesto. No puedo esperar, porque mi hijita se va resfriar, no tengo cama para quedarme a dormir [en el tambo] y a esperar al carro (Cecilia Gutiérrez, tambo San Felipe, 6 de enero de 2009).

Cuando se llena el tambo le acomodan los cargadores o se los reservan para sus clientes. A cambio éste recibe una gratificación de frutas (12 o 25 peras). Los cargadores suelen ser también los encargados del tambo, como en el caso del tambo San Felipe, en el que el responsable del tambo es uno de los cargadores. Éste asigna los espacios de venta y cobra el tambeaje cuando la dueña de casa no se encuentra en el tambo. En sentido metafórico las mujeres que venden frutas en el tambo le dicen “ahijado” (de la dueña de casa) a los cargadores, pero en correspondencia éste les dice a ellas “madrina”.

Se dice: ¡ahijado! para mi ¿dónde hay campo?. “*Madrina no hay espacio.*” Entonces para qué eres mi ahijado, tienes que darme un campo. Te había dicho que iba a llegar para hoy día, deberías reservármelo. Ellos nos acomodan, “*ya, aquí puedes acomodarte*”, dicen (Lourdes Castillo, tambo San Felipe, 13 de febrero de 2010).

No todas las mujeres de la comunidad de Chivisivi tienen casa en la ciudad de La Paz o El Alto. Ellas se alojan en el mismo tambo donde existen unos cuartos, aunque el ambiente del hospedaje no tiene baños ni catres.

Para poder dormir debemos llevar frazadas y así pasar la noche. Es incómodo, porque la gente entra y sale. Además algunos se pasan hablando la noche. Tenemos que dormir tiesos, sin movernos para no chocar con el de al lado. Se duerme junto con las cajas (...). El precio por noche en el tambo es de 3 Bolivianos por persona (Julia Vichini, Chivisivi, 29 de diciembre 2009).

En los tambos existe una organización de vendedoras, conformada por las maestras mayores, elegidas entre las vendedoras con puestos permanentes. Para cada año existe una maestra mayor. La renovación de las maestras se realiza en el mes de febrero, en época de carnavales. Para llevar a cabo las actividades socioculturales de los carnavales, estas maestras cobran a cada una de las mujeres vendedoras de frutas un aporte de 30 a 50 Bs. dependiendo de la cantidad de frutas que cada vendedora comercialice en el tambo.

En la temporada de frutas, para conservar el puesto de venta en los tambos hacen quedar a sus hijas (incluida las colegialas porque ellas se encuentran en

vacaciones), entre tanto sus padres les mandan las frutas en la movilidad. De esa manera conservan el puesto de venta temporal en el tambo. Esta forma de venta sólo se da en los meses de diciembre a febrero para la venta de la pera *t'una*, cuando la venta de frutas es alta. Por lo general, esta forma de venta se realiza entre dos personas (la hermana mayor acompañada por la hermana menor), ya que en la venta de frutas en el tambo se necesita la ayuda de una segunda persona para que el conteo de frutas se realice rápido.

Las mujeres de la comunidad de Chivisivi que venden frutas temporalmente en los tambos no cuentan con puestos de venta fijos, pues las que cuentan con puestos de venta fijo son aquellas mujeres que se dedican única y exclusivamente a la venta de frutas, por lo tanto ya no viven en sus comunidades sino en la ciudad.

En la participación de la venta de las frutas, las mujeres del mismo lugar de Sapahaqui o de la misma comunidad no saben querer ceder el espacio o puesto para hacer descargar. Saben decir *“que me vas a quitar la venta, tu fruta es muy bonita y de calidad, y de mi no es así”*. En uno de esos ya había discusiones, *“yo no soy envidiosa como vos, y vendo rápido”*, le dije. A veces las mujeres teniendo espacio vacío no saben querer colaborar en el tambo (Pascuala Calani, El Tejar, 13 de febrero de 2010).

De esta manera, las mujeres vendedoras de frutas de la comunidad de Chivisivi llegan temporalmente a los tambos para vender sus frutas, ya que una vez terminada la venta de sus frutas estas mujeres retornan inmediatamente a su comunidad a recoger las frutas para luego regresar nuevamente a los tambos de la ciudad. De la misma forma, una vez terminada la temporada de frutas ellas se dedican a otras actividades en su comunidad, como la producción de las habas, la elaboración de canastas, y sobre todo la preparación del terreno para la producción del siguiente año.

1.2. Nuevos espacios sociocomerciales en El Alto

A lo largo y ancho de esta ciudad fueron instalados varios tambos para el expendio de diferentes productos provenientes del área rural, sobre todo en el

rubro de las frutas. Sin embargo, el estudio se centra únicamente en los espacios en las que participan las mujeres de la comunidad de Chivisivi en la venta de frutas. Estos espacios no son propiamente tambos, sino son dos calles (que abarca una cuadra) de la zona Villa Dolores, próximas a la parada de minibús a Sapahaqui. La venta de frutas se realiza en estos dos espacios como en una feria matinal, a partir de las seis de la mañana hasta las diez. Los días en los que se realiza mayor venta son días viernes, sábados, domingos y martes.

Se trata concretamente de la calle 5 y la calle 7, ubicado ambos entre las calles Constantino Medina y Sempértégui de la zona Villa Dolores (El Alto). Las mujeres del municipio de Sapahaqui (Chivisivi) que venden frutas en estos lugares están organizadas en una directiva, compuesta por el Presidente, Vicepresidenta, Secretaria de Actas, Secretaria de Hacienda, Secretaria de Relaciones, Secretaria de Justicia y Vocal. El cargo la ejerce por un año o se renueva en el mes de febrero (próximo de carnavales). Por lo general todas las mujeres realizan un aporte de 30 Bs anual.

En la calle 5 participan las mujeres de Yungas, Achocalla, Sapahaqui y Chivisivi, las primeras venden plátanos, papayas y cítricos, las segundas venden verduras y hortalizas, las terceras y cuartas venden pera, durazno, manzana, tuna.

De la misma forma, la calle 7 se ha constituido en otro espacio de venta de frutas provenientes de la comunidad de Chivisivi. En aquí participan mujeres de diferentes lugares, las de Tarija con la venta de uva, de Inquisivi con durazno, de Luribay, Sapahaqui y Chivisivi con frutas. Lo interesante de este sitio es que existe una especie de competencia en la venta de frutas entre las mujeres del municipio de Luribay con las mujeres del municipio de Sapahaqui (ambos de la provincia Loayza). Aunque las mujeres de Luribay llegan sólo dos veces a la semana (atribuible a la distancia), los días martes y viernes por la madrugada; entre tanto las mujeres de Sapahaqui y Chivisivi llegan todos los días y venden todos los días.

En estas dos calles, existen dos personas que prestan sus servicios como cargadores, conocidos con el nombre de “tata”. Estas personas que trabajan por su propia cuenta descargan las cajas de frutas desde la movilidad hasta el puesto de venta de la calle, donde por cada caja de fruta descargada se le paga 5 Bs. Además existen serenos que cuidan las cajas de frutas durante la noche y se las paga por cada caja 2 Bs. De la misma forma las mujeres pagan 5 Bs de tambeaje a los propietarios de la casa por ocupar su acera o la calzada.

Como podrá observarse, la venta de frutas en El Tejar (La Paz), la calle 5 y la calle 7 de Villa Dolores se realizan en plena calle, en un espacio de una cuadra. Estos dos espacios, tanto Tejar (La Paz) como Villa Dolores (El Alto) son bastante cómodos para el manejo de la carga (cajas de frutas), así como también para la venta de frutas. Incluso el costo del transporte de las cajas de frutas hasta estos espacios es menos en comparación a los tambos. Es decir, el pasaje por concepto de transporte de las cajas de frutas hasta los tambos de la zona Gran Poder es más caro con relación a las zonas de El Tejar (La Paz) y Villa Dolores (El Alto), debido a que existe el congestionamiento vehicular en los alrededores de los tambos de la zona del Gran Poder. De ahí que en los últimos dos años las mujeres de la comunidad de Chivisivi han optado por vender sus productos en estos espacios.

CUADRO 6: PASAJE POR CAJAS DE FRUTAS HASTA LA PAZ Y EL ALTO

LUGAR	CAJA CON CONTENIDO DE FRUTAS HASTA LA PAZ	CAJAS VACIAS HASTA CHIVISIVI
El Tejar Calle 5 Calle 7	Cajas grandes 12 Bs. Cajas medianas 10 Bs. Cajas pequeñas 5 Bs.	Envío en pasajero 5 Bs. Con pasajero 4 Bs. Pasajero en camión 10 Bs.
Tambos San Felipe, Bonanza, Santiago Chico, Mercedes, San Agustín, Sapahaqui y Santa Rosa	Cajas grandes 15 Bs. Cajas medianas 12 Bs. Cajas pequeñas 8 Bs.	Taxi hasta la parada 20 Bs. Envío en camión 5 Bs. Con pasajero 4 Bs. Pasajero en camión 10 Bs.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la observación participante (2010).

Sin embargo, una de las ventajas del tambo es que las vendedoras pueden quedarse a dormir dentro del tambo, mientras que en El Tejar y Villa Dolores no se

puede pernoctar en plena calle. Asimismo, las mujeres que venden frutas en la calle, como en el caso de El Tejar de La Paz y las calles 5 y 7 de Villa Dolores de El Alto, están constantemente expuestas a los hostigamientos y decomisos por parte de los gendarmes de la Alcaldía de las dos ciudades, quienes en los operativos les quitan parte de sus frutas o las sombrillas (*ch'iwiniñas*). Entre tanto las que venden frutas en el tambo no tienen problemas con los gendarmes, porque no ocasionan incomodidades a los transeúntes ni mucho menos obstruyen el tráfico vehicular.

2. Dinámicas socioculturales en las ferias provinciales

Las ferias semanales del área rural (provinciales) son espacios importantes en las que se despliegan una serie de factores como el económico, social y cultural, entre otros. Estas ferias no se circunscriben únicamente al ámbito económico, sino inevitablemente subyacen también otros ámbitos como lo social, donde cuyos actores ponen sin duda en funcionamiento las ferias. Estos últimos participan de distintas formas en las ferias, unos como productores e intermediarios que mercantilizan los productos, otros como compradores que adquieren aquellos productos que se ofertan en las ferias, algunos sólo observan el desarrollo de la misma, los pocos participan a manera de entretenimiento y diversión.

Nuestro estudio se centra en el grupo social de productores que participan en las ferias a través de la venta directamente de sus productos estacionales, como son las mujeres de la comunidad de Chivisivi que venden frutas en forma temporal. De ahí que en el estudio se pone especial énfasis en el sentido en que estas mujeres no son comerciantes de frutas por excelencia que van de feria en feria durante todo el año, sino ellas son productoras de frutas y venden estos productos en las ferias por un período determinado de manera personal y sin que tenga que pasar las frutas por las manos de las intermediarias.

Al menos existen seis ferias semanales de las provincias en las que participan las mujeres de Chivisivi en la venta de frutas: Tacobamba, Macamaca, Pocohota, Achacachi, Patacamaya y Batallas. Sin embargo, en el presente trabajo, por cuestiones metodológicas (delimitación espacial) se estudia sólo tres ferias, porque son las más concurridas por las mujeres de Chivisivi dentro de las provincias paceñas: Tacobamba (local), Pocohota (interprovincial) y Achacachi (interprovincial).

Estas ferias estudiadas se caracterizan por tener dos modalidades de intercambio, la primera se trata de la compra venta de frutas en dinero efectivo (en distintas cantidades), la segunda tiene que ver con el intercambio entre productos, conocido como el trueque. Estas dos acciones van siempre acompañadas por los diferentes patrones de comportamiento cultural practicadas por las mujeres de la comunidad de Chivisivi (los detalles se encuentran en el capítulo 5).

Por lo general a las ferias se llevan cajas pequeñas. La cantidad de frutas que cada mujer lleva a las ferias varían de acuerdo a las circunstancias y las condiciones en las que viajan las mujeres. Así por ejemplo, cuando viajan solas, las mujeres llevan poca cantidad de frutas y en pequeñas cajas: como dos cajas; cuando van acompañadas por sus hijas llevan unas cuatro cajas, y cuando viajan en familia (esposo o hijos) llevan más cajas. No se puede asegurar la cantidad que se va a vender en las ferias, hay ocasiones en el que se puede terminar de vender lo más rápido posible, en otros momentos se tarda en terminar, pero las mujeres se dan modos para terminar, porque lo contrario implica echar a perder las frutas o “hacer regresar” y de ahí se malogran las frutas.

2.1. Feria sabatina de Tacobamba

La feria se encuentra en la localidad de Tacobamba⁴⁹, ubicada en el cantón Caracato, municipio de Sapahaqui, provincia Loayza del departamento de La Paz. Fue fundada el 14 de junio de 1968 por las siguientes personas: Felipe Mita Espinosa (†), Lino Panca Altamirano y Feliciano Quispe. La feria se realiza cada sábado en la plaza principal de aquella localidad (plaza 6 de enero), a partir de las ocho de la mañana hasta el medio día. En esta feria se exponen todo tipo de productos como los alimentos, frutas, legumbres, verduras, cereales, gaseosas, cerveza, alcohol, prendas de vestir, objetos de ferretería, insumos de aseo, en fin. De la misma forma en las casas ubicadas alrededor de la plaza de Tacobamba funcionan tiendas de comidas, peluquerías, dentista, incluso la oficina de ELECTROPAZ, entre otros.

El objetivo de la feria ha sido que la gente del lugar, o sea la gente del sector de este valle, tenga por lo menos dónde adquirir compras. Traer de la ciudad es todo un viaje, la gente de aquí a veces se olvida comprar de La Paz. De esa manera se ha optado de tener cada semana su feria y en la feria hay de todo: hay carne, verduras, ropas, todo en general. Tenemos esa facilidad de adquirir aquí mismo la compra y no salir a La Paz (Leopoldo Pacari, Tacobamba, 14 de junio de 2010).

Según la entrevista se advierte que la feria de Tacobamba del municipio de Sapahaqui se constituye en una de las alternativas importantes de compra venta de productos para los comunarios de la región, ya que permite ahorrar el tiempo en el viaje que se realiza a La Paz, y al mismo tiempo abarata costos porque facilita la provisión de artículos de primera necesidad en la misma región. Asimismo esta feria permite una interacción constante entre lo rural y lo urbano a través de la venta de productos que son traídos del centro urbano y la compra de los productos del área rural como las frutas.

Se puede decir que la feria de Tacobamba se encuentra organizada en cuatro sectores (“A”, “B”, “C”, “D”). En el sector “A” se vende productos de las cabeceras de valle (alturas) como la papa, la oca, y en el mismo sector se encuentran

⁴⁹ Este pueblo cuenta con una radio emisora, denominado “Radio Fortaleza de Tacobamba” que tiene alcance local (municipio de Sapahaqui).

ubicadas los que venden abarrotes como el arroz, fideo, azúcar y pan. En el sector “B” se vende los productos que se producen en el valle de Sapahaqui, entre ellos la comunidad de Chivisivi, como son las frutas y verduras. Las frutas se venden en pequeña cantidad, ya que una buena parte de los participantes de esta feria son los mismos comunarios de Sapahaqui (Chivisivi) que producen frutas. En el sector “C” se venden los bienes de consumo familiar y útiles escolares. Y en el sector “D” se venden coca, alcohol, pan, además se estacionan los minibuses que van a la feria (las líneas ATL, STS y STL).

En el caso concreto de las fruticultoras, ellas venden sus productos en pequeñas cantidades (apenas 100 unidades) en el sector “B”, desde el mes de octubre hasta el mes de marzo. Las frutas que se venden en la feria son el damasco, recillo, pera *t’una*, durazno, pera lujma, pera guinda y la tuna. Cuando termina la temporada de frutas, ellas venden en pequeñas cantidades otros productos alternativos como la lechuga y el haba.

A esta feria concurren visitantes de la misma provincia, así como también de otras provincias y comunidades vecinas (las provincias Aroma y Murillo, la comunidad de Huancané, Millimilli y otros). El pasaje desde Chivisivi a la feria de Tacobamba es 4 Bs (ida y vuelta). Las cajas que se llevan son pequeñas, se paga por éstas 2 Bs. y casi no cobran los chóferes de las canastas pequeñas. En la feria no existe puestos fijos para las mujeres que venden frutas, ya que cada participante llega donde le parezca cómodo para vender e intercambiar la fruta con otros productos. En esta feria no se pagan el sentaje porque el asentamiento en la feria es gratuito. Tampoco existe la organización de las mujeres que venden frutas en la feria.

En esta feria se realiza también el trueque de frutas con los productores de las alturas como Huancané y Millimilli, quienes van a la feria de Tacobamba para intercambiar sus productos como la papa, cebolla y zanahoria con las frutas del valle. El intercambio se realiza en la misma cantidad entre las frutas y productos agrícolas, para ello se utiliza como medida la canasta. Por lo general las

productoras de las alturas están asentadas en el sector “A”, lugar a donde recurren las fruticultoras para intercambiar las frutas.

El trueque entre la papa y la pera se realiza en cantidades iguales. Mientras la cebolla con la pera se intercambia según el valor de las dos variedades. Así por ejemplo, si 25 peras cuestan 5 Bs y 25 cebollas cuestan 6 Bs pero con la rebaja es 5 Bs, el intercambio se realiza por 25 peras por 25 cebollas.

2.2. Feria del día miércoles de Pocohota

La feria de Pocohota se encuentra en el cantón Villa Remedios de la provincia Ingavi del departamento de La Paz, casi sobre la carretera La Paz Oruro. Se lleva a cabo todos los miércoles, desde las seis de la mañana hasta el medio día. La feria es grande, participan gente de diferentes lugares.

Esta feria está organizada por sectores. En el sector “A” se encuentra la venta de frutas, pues en allí venden y realizan el trueque las mujeres de Sapahaqui, entre ellas las de la comunidad de Chivisivi. En el sector “B” se vende carne y bienes de consumo familiar, en el sector “C” se vende ropas y útiles escolares, en el sector “D” se vende *phasanqallas* y otros productos, sector en el que se parquean también las movilidades (camiones, micros, minibuses).

En la feria de Pocohota, las mujeres de Sapahaqui están ubicadas a un costado de la plaza de Villa Remedios, podríamos considerar hacia la mano izquierda. Ahí venden e intercambian las frutas. En la feria de Achacachi, las mujeres de Sapahaqui están en la calle Yanacocha, vendiendo las frutas, y en la feria de Patacamaya las mujeres venden las frutas en la plaza donde hay un gran movimiento de personas (Martha Ramos, Chivisivi, 28 de mayo de 2009).

Existen diferentes habilidades para vender las frutas. Entre ellas, el ofrecer las frutas con cortesía a las personas que pasan por el lugar es uno de los dispositivos importantes en la venta de frutas. A ello acompaña el mecanismo de la rebaja y la *yapa* (abordado en el capítulo V). De la misma forma el hecho de que

estas mujeres cumplen con las normas de higiene, como el aseo personal, el uso del mandil, la manipulación adecuada de las frutas, hace que la clientela adquiera las frutas con la confianza necesaria.

Nosotros como mujeres vendedoras siempre nos encontramos vestidas con nuestras mandiles, en si vemos la forma de vender las frutas o estar más cómodas para la venta. Nosotras logramos atraer a los clientes, siempre ofreciéndoles la fruta: “ven te voy a rebajar, de qué precio estás buscando caserita”. En sí, debemos ser muy amables con la gente para atraer más compradores (Martha Condori, Pocohota, 12 de febrero de 2009).

Las mujeres de Chivisivi que participan en las feria viajan, unas en camión juntamente con la carga de frutas y otras en minibús como pasajero sin carga porque envían sus cargas en el camión. Algunas mujeres viajan un día antes de la feria (el día martes) para ubicarse en un lugar cómodo para la venta, además venden y truecan frutas en la misma tarde, aunque en poca cantidad. Asimismo, ellas llevan consigo sus respectivos atados o equipajes para pernoctar desde la noche anterior en la feria, también llevan su fiambre, sus *saqañas* (bolsas de yute) y su respectiva fuente o canasta pequeña para el trueque. Mientras otras viajan en la madrugada del mismo día de la feria (el miércoles) y llegan a la feria al amanecer, pues ellas se acomodan como puedan. El pasaje de ida y vuelta a la feria de Pocohota por persona era 24 Bolivianos, por cada caja de fruta de ida se pagaba 12 Bs., por las cajas vacías de vuelta se paga 5 Bs.

Todas las mujeres que participan en la feria con la venta de frutas pagan por el uso del puesto Bs. 0.50 al Guardia Municipal (pago denominado sentaje). Cabe resaltar que en la feria de Pocohota no hay puestos fijos. Todas se acomodan de acuerdo a la llegada.

2.3. Feria dominical de Achacachi

La feria de Achacachi se encuentra en la localidad del mismo nombre, provincia Omasuyos del departamento de La Paz. Es una feria grande, se lleva a cabo

todos los domingos. Las mujeres vendedoras de frutas de la comunidad de Chivisivi y otras mujeres provenientes del municipio de Sapahaqui se ubican en la calle Max Paredes, entre la calle Yanacocha y Junín de la zona *Arasaya*. En este lugar se asientan las mujeres de Sapahaqui, entre ellas se encuentran las mujeres de Chivisivi y también las de Rio Abajo.

La calle Yanacocha de Achacachi es una calle comercial en el que hay casas de dos pisos, en cuyas tiendas se venden abarrotes, comidas, zapatos, refrescos, galletas. También funciona en este lugar una fotocopiadora, el Banco PRODEM y alojamientos. Las mujeres de Chivisivi siempre viajan un día antes de la feria para iniciar la venta a tempranas horas de la mañana.

Por lo general los viajes a la feria de la localidad de Achacachi se realizan entre los meses de febrero, marzo y abril de cada año, cuando la cosecha de frutas se encuentra en su última fase. Es decir cuando la cantidad de frutas para los tambos de la ciudad de La Paz se reduce paulatinamente, y entre tanto los camioneros optan por viajar a las ferias.

Estos viajes a la feria de Achacachi por parte de las mujeres de Chivisivi se realiza de dos formas como son los viajes conjuntos y los viajes por separado. El primer caso consiste en que el viaje se realiza en forma directa desde la comunidad de Chivisivi hasta la localidad de Achacachi en camión contratado que los transporta ida y vuelta. Bajo esta modalidad participan en la feria una buena cantidad de mujeres de Chivisivi, porque no requiere manejar las pesadas cajas (cargar y descargar) en la ciudad de El Alto. El segundo caso consiste en que dos a tres mujeres de Chivisivi se juntan en el viaje para ayudarse mutuamente en el manejo de las pesadas cajas. El viaje comprende dos tramos, Chivisivi El Alto y El Alto Achacachi, con transbordo de carga y de pasajero en El Alto. Bajo esta modalidad participan pocas mujeres en la feria de Achacachi, ya que el traslado de la carga de una movilidad a otras es dificultoso. El pasaje de ida y vuelta a la feria de

Achacachi por persona es 40 Bs., la caja de frutas de ida es 15 Bs., y la caja pequeña es 10 Bs, la caja vacía de vuelta es 15 Bs. (grande) y 7 Bs. (pequeña).

Yo prefiero viajar a la feria de Achacachi. Hay un buen chuño, y no son como de otras ferias, que son *sillp'iraras* [con mucha cáscara]. La feria es llena, ya es ciudad, hay buena venta. Siempre se vende lo que se lleva, hay que saber tantear en llevar frutas. Se cambia bien también el chuño con las peras, porque únicamente nosotros llevamos peras y no hay en otras provincias (Lourdes Castillo, Chivisivi, 15 de febrero de 2010).

Como podrá observarse en la feria de Achacachi existe una importante articulación entre el valle y el altiplano. El hecho de que los pobladores de la comunidad de Chivisivi sean productores de frutas por excelencia hace que en el lugar no se produzca otros productos de autoconsumo familiar. En consecuencia, el trueque de la fruta con productos del altiplano como la papa y el chuño es uno de los mecanismos a través del cual se obtiene alimentos que no se producen en la comunidad. A todo esto va siempre acompañado lo social, ya que estos espacios son también a la vez espacios de interacción social donde existen vestimentas, idiomas (variación dialectal) y costumbres distintas.

Los puestos de venta del sector de frutas fueron cedidos por el Gobierno Municipal de Achacachi, el 10 de abril de 1993, bajo la condición de que las mujeres que venden frutas participen en los desfiles del 16 de julio, 6 de agosto y el aniversario de la provincia (convocados por los *mallkus* de aquella región). La inasistencia a estos actos durante tres veces consecutivas durante el año se toma como abandono, el cual da lugar para afiliar a otra persona previo pago de 500 Bs. por concepto de afiliación. Aquellas que no participan en los desfiles y reuniones, pagan la multa de 50 Bs. por la inasistencia a las convocatorias del directorio de la feria, y en caso de resistencia al pago de la multa la denuncian al Intendente Municipal de Achacachi para que hostigue y de curso para su expulsión. Las mujeres de Chivisivi, en las ferias, ocupan un espacio aproximado de dos metros cada una, según la cantidad de frutas que tengan, aunque en algunas ferias sólo se permite hacer uso del espacio de un metro. La distribución de los puestos lo realiza el intendente municipal de Achacachi.

Sin embargo, no todas las mujeres de la comunidad de Chivisivi tienen puestos de venta fijos en la feria de Achacachi, pues sólo cuarenta mujeres tienen puestos fijos. Las que no tienen puestos fijos se acomodan momentáneamente en los lugares adyacentes que se encuentran vacíos. Las que tienen puestos de venta fijos en las ferias pagan el patente anual de 22 Bs. al Gobierno Municipal de Achacachi. Las que no tienen puesto de venta fijos son objeto de cobros constantes por el uso del puesto, ya que pagan en cada feria 0.50 centavos al sentajero de la Alcaldía, pero al mismo tiempo las *maestras* de la feria de Achacachi cobran en cada feria 10 Bs. más. La única ventaja de las mujeres que tienen sus puestos de venta fijos en la feria de Achacachi es que ellas no pagan en cada feria 10 Bs a las maestras mayores. Estas mujeres señalan que sus gastos son mayores porque asisten en los desfiles, participan en las reuniones convocadas por sus dirigentes, realizan el cargo de *maestra mayor* según el turno y asumen otros cargos como la de vocal y de actas. Sin embargo, el hecho de que cuenten con un patente de funcionamiento de su puesto de venta fijo, cuyo impuesto municipal se paga anualmente de 22 Bs, hace que este puesto puede ser incluso transferida como ocurre en la ciudad de La Paz (aunque este hecho no es explícita en la voz de las mujeres con puestos de venta fijo).

Las mujeres que venden frutas en la feria de Achacachi, provenientes de distintas comunidades de Sapahaqui, están organizadas (únicamente para la feria de Achacachi) en la Asociación de Productores de Frutas de Sapahaqui. Esta organización está a cargo del presidente de la feria y las maestras mayores, quienes coordinan las actividades, como las reuniones con los vecinos de la zona. Todas las mujeres participantes en la feria deben cumplir con las obligaciones aunque algunas veces de ellas son difíciles de cumplirlas, ya que las mujeres que participan en la feria no son del lugar sino de otras provincias. A pesar de aquello, las mujeres de la comunidad de Chivisivi que viajan a la feria de Achacachi cumplen con sus obligaciones porque es un centro importante para la venta y el trueque de frutas.

FIGURA 1: AFILIADAS EN LA CALLE YANACOCCHA DE ACHACACHI.



Las mujeres que venden frutas en la feria de Achacachi toman descanso en la calle Yanacocha tras haber participado en el desfile de 16 de julio (2010). Ellas se encuentran uniformadas, todas con mantas de vicuña y sombreros de color negro.

Todas las que participan en la feria de Achacachi pagan un sentaje de 0.50 Bs. por día al Guardia Municipal por el uso del espacio. Los cobros de los sentajes se realizan a partir de las 09:00 de la mañana. Sin embargo, paralelo a estos cobros de sentajes realizado por el Gobierno Municipal de Achacachi (Bs. 0.50), existe otro cobro adicional de 10 Bs. por día que se realiza a las mujeres ambulantes sin puestos fijos que venden frutas en la feria de Achacachi. Esta vez las que realizan cobros adicionales a las mujeres ambulantes sin puestos fijos que venden fruta en la feria son las Maestras Mayores de la Asociación de Productores de Frutas de Sapahaqui. Sin embargo, existe una resistencia por parte de las ambulantes al pago adicional de 10 Bs y sólo pagan 5 Bs después de un regateo. Este punto es complejo, porque las mujeres ambulantes que producen y venden frutas provienen también de las comunidades de Sapahaqui de donde son las afiliadas de la Asociación de Productores de Frutas.

De otro lado también se lleva a las ferias, las *k'isas* (fruta deshidratada) de pera *t'una*, pera *lujma* y durazno) en una cantidad que oscila entre una a dos arrobas. Estos productos se venden y se intercambian en los meses de junio y julio. Estas *k'isas* son blandas y dulces, se transportan con cuidado en cajas pequeñas, las

cuales se intercambian con papa, chuño y también se vende por montón, donde cuyo precio es de 1 Bs y la arroba 40 Bs.

FIGURA 2: EXHIBICIÓN DE K'ISAS EN LA FERIA DE ACHACACHI



K'isas de la pera *t'una* y pera *lujma* expuestas en la feria de Achacachi, encima de la tapa de caja de fruta y sobre un nylon transparente. Son *k'isas*. Están expuestas en montones para vender.

Finalmente, las mujeres vendedoras de frutas de la comunidad de Chivisivi, una vez que ha pasado la época de venta de frutas, venden temporalmente canastas (hechas de carrizo y barrillo) elaboradas por ellas mismas, donde esta actividad coincide con la época de la cosecha de papa y Todo Santos. Asimismo en épocas de estiaje se dedican a vender temporalmente las *k'isas* (fruta deshidratada de pera y durazno) en las ferias de Achacachi y Pocohota, así como también en la feria anual de Ayo Ayo (3 de mayo), San Pedro (Chiaraque) 29 de junio, provincia Aroma y San Pedro de la feria de Achacachi. Entre ellas unas dos familias transforman las frutas en mermeladas y otros tantos elaboran el vino artesanalmente.

CAPÍTULO CINCO

Pautas y lógicas de comercialización de frutas en los tambos y ferias

En este capítulo se aborda las pautas y lógicas de comercialización de frutas en los tambos de las ciudades de La Paz y El Alto, así como en las ferias semanales del departamento de La Paz. Todo esto tiene que ver con las creencias sociales en la comercialización de frutas, las formas de conducta, comportamiento en la venta de frutas en los espacios urbanos, la dinámica del trueque en las ferias provinciales. Las principales protagonistas en los tambos y las ferias son las mujeres de la comunidad de Chivisivi, quienes viajan temporalmente a estos centros de comercio a vender sus productos.

1. Creencias socioculturales en la comercialización de frutas

Los fruticultores de la comunidad de Chivisivi desarrollan sus actividades de producción y comercialización de frutas en el marco de creencias socioculturales complejas, las cuales aducen el devenir de las familias acerca de los buenos y los malos acontecimientos a suceder en el futuro. Los primeros son motivo de alegría, en cambio los segundos son motivos de preocupación. Este último es revertido a través de los mecanismos de la *ch'alla*, la *phawa*, la *waxt'a* y otros actos relacionados con el culto a la *pachamama* y los *achachilas*⁵⁰.

De esta manera, en la comunidad de Chivisivi para que exista buena producción y comercialización de frutas realizan *waxt'as* al cerro denominado *qalamuntira achachila*. Se trata de un cerro a la que los pobladores de aquella comunidad le atribuyen ciertos poderes. Según señalan, en el pasado sus abuelos ofrendaban siempre “mesas” o “regalos” a este lugar, hoy sus nietos continúan ofreciendo las “mesas”. En caso de que no se realizara la *waxt'a*, se cree que este cerro puede

⁵⁰ El trabajo de Calixta Choque Churata (2009), bajo el título de “*Culto a los uywiris. Comunicación ritual en Anchallani*” (La Paz: Mama Huaco), nos ofrece una rica etnografía acerca del ciclo ritual existente a lo largo de los doce meses del año, en el ex cantón Anchallani del municipio de Luribay (provincia Loayza del departamento de La Paz). Entre ellos, los cerros locales y algunos espacios como la *kancha de qiñwapata* (2009:191) son considerados como los *uywiris*, a las que se les ofrece *waxt'as*.

ocasionar una fuerte lluvia en la época de frutas, el cual puede a su vez producir mazamorras y enlodar los huertos. De ahí que hoy las mujeres vendedoras se recuerdan a este lugar, en cada actividad, con una *ch'alla*, con un *kupaljamiento* o una *waxt'a* al empieza de la cosecha de frutas, haciendo mención al *qalamuntira achachila*.

Pero también el día martes de Carnaval, más conocido como el martes de *ch'alla*, se acostumbra realizar *ch'allas* a los árboles frutales y las huertas, con serpentina, alcohol, coca y cohetillos. Este acto se realiza en familia, a veces con parientes o amistades de la comunidad. En esta *ch'alla* cuando se revienta los cohetillos, éste tiene que terminarse en un solo tiro para que sea buen año, lo contrario significa que será un año regular. Entre tanto las mujeres que se encuentran de viaje en los tambos o ferias también realizan la *ch'alla* a sus puestos de venta, ya que en esos días existe la costumbre de *ch'allar* el puesto de venta para que les vaya bien durante el año. Asimismo, en los tambos y las ferias existen la costumbre de realizar una fiesta en los carnavales⁵¹, sobre todo el día martes de *ch'alla*. Para ello, las mujeres nombran a cuatro mujeres pasantes, conocido también como *maestras*, para que organicen la *ch'alla* y la fiesta en los puestos de venta del tambo.

La *ch'alla* en los tambos consiste en derramar sobre el puesto de venta unas flores picadas (deshojadas), confites, pedazos de membrillo y gotas de alcohol, invocando que durante el año les vaya bien en la venta de frutas. Luego envuelven el puesto de venta con la serpentina y después hacen reventar unos cohetillos para anunciar que el puesto está siendo *ch'allado*. De la misma forma las

⁵¹ La fiesta se traduce, por lo general, en bailar la danza de los *ch'utas* (el término *ch'uta* es voz aymara que hace alusión a la vestimenta del indígena migrante a los centros urbanos, sobre todo el pantalón, se trata de una danza que cuya vestimenta, el idioma que los danzarinés hablan y los pasos son estilizados en una mezcla entre lo indígena y lo mestizo) una danza propia de la región de La Paz que se baila en pareja (varón y mujer), únicamente entre las fechas comprendidas del 1º de enero hasta el domingo de tentaciones (fuera de estas fechas no tiene sentido bailar *ch'uta*). Para bailar el *ch'uta* las mujeres que venden frutas en los tambos tienen que estar acompañados por sus esposos. Los tambos en los que se realizan la fiesta con un baile de *ch'uta* durante el martes de *ch'alla* son el tambo San Felipe, el tambo de El Tejar, la calle de El Tejar de la ciudad de La Paz y las calles 5 y 7 de la zona Villa Dolores de la ciudad de El Alto. Entre tanto en otros tambos (como las señaladas en el capítulo cuatro), la *ch'alla* se realiza sin la fiesta.

personas que *ch'allan* el puesto de venta en el tambo se envuelven con serpentina el cuello, expresando los buenos deseos ("que sea en buena hora"). Este acto termina con algunas libaciones de cerveza, y finalmente se sirven unos platos especiales (propias de esta fecha).

De otro lado, el sueño forma parte del sistema de creencias, porque según la versión de estas mujeres los sueños anticipan sobre lo que puede ocurrir a futuro, como las cosas buenas o las cosas malas. Así por ejemplo, el subir camino arriba o llorar por algo es para una buena venta de frutas, asimismo el manejar bebé es para que haya dinero, pues eso significa que va a haber venta. En el sentido contrario cuando se va camino hacia abajo o cuando está alegre en el sueño es para que le vaya mal en la venta de frutas, de la misma forma el ver animales en el sueño como las vacas o las ovejas es para que la venta sea regular⁵².

Otra forma de creencia es el significado que tiene el cruzarse en el primer contacto en el trayecto de la casa al tambo con un varón o con una mujer. Así cuando se cruzan en la calle con un varón, es buena suerte para la venta de frutas, pues ellas suelen decir: *sumaskaniw jichuruxa* (va estar bien hoy día). Por el contrario cuando se cruzan en el camino con una mujer, implica que la venta va a ser regular, a la que ellas dicen: *jichhurux anuqartañaniya* (hoy día estaremos como el perro). De ahí que "para no andar como el perro" (dicho en términos metafóricos), ellas suelen *ch'allar* con alcohol para que la venta sea buena (Teodora Quispe, Tambo Santiago, 15 de enero de 2010).

⁵² Al respecto Alison Spedding (2011) en su libro "*Sueños, kharisiris y curanderos. Dinámicas sociales de las creencias en los Andes contemporáneos*" (La Paz: Mama Huaco), ilustra algunos ejemplos de los sueños andinos, así como el significado y la interpretación de estos sueños a través de la inversión. El aporte de Spedding radica en haber identificado la diferencia existente entre el sueño andino y el sueño occidental. Para la autora el sueño andino presenta una interacción social con los demás sobre lo que piensan, sobre lo que están haciendo (embrujando, traicionando, robando, en fin), pero a la vez estos sueños no expresan tensiones no resultados del pasado lejano u inmediato, sino el porvenir (tener éxito, tener problemas, enfermarse, en fin). Mientras que el sueño occidental es un asunto enteramente individual que expresa la represión y preocupaciones del soñador que debiera consultar a un profesional sobre su salud mental, o en su caso es también visto como señal de la conducta típica de los desempleados que no tienen nada más de qué hablar (op. cit.:135-164).

De la misma forma cuando los compradores de frutas de la primera venta del día son varones, significa que la venta de ese día va a ser buena. Por ello, se considera al hombre como el portador del buen augurio. Mientras, si las primeras compradoras del día son mujeres, como lo es siempre, significa que la venta de frutas va a ser regular, aunque se dice también que las mujeres son portadoras de mala suerte⁵³. De ahí que las mujeres vendedoras de frutas suelen decir a los compradores tanto a los varones como a las mujeres “*me vas a empezar la venta con suerte, porque no he vendido nada todavía, tu eres el primero de todos*” (Pascuala Calani, El Tejar, 11 de enero de 2009).

Sin embargo, no todos los varones son portadores de buena suerte, ya que entre los varones existen también personas “portadoras” de malos augurios. A estos últimos se les atribuyen comportamientos de adulterio o mujeriego, a quienes se les denominan también “cachudos” o *kachuraras* (cuernudos) sin suerte. Así, por ejemplo, la persona (cargador) que haya descargado las cajas de frutas del camión al tambo infunde también los buenos y malos augurios. Por ello las mujeres suelen decir que “si me lo descarga el *tata* Emilio, voy a vender rápido, porque [él] tiene suerte; [mientras que] si me lo descarga el Marcelo, no voy a poder vender, seguro que me planto con la venta de la fruta” (Lourdes Castillo, Tambo San Felipe, 18 de febrero de 2010).

Todavía es más complejo entender aquella paradoja donde tanto el hombre como la mujer son portadores a la vez de buenos y malos augurios. Para nadie es desconocido escuchar en las culturas de la región andina como lo mencionado en líneas arriba que el hombre es siempre portador de buen augurio: *yuqall wawapuniw yuqall wawax* (el hijo varón siempre es el hijo). Entre tanto la mujer es considerada como portadora de mal augurio: *imill wawax jaqin jaqpaw* (la hija mujer es hija de la gente). Pero también es tan normal escuchar que cuando el

⁵³ Según el trabajo de Pascale Absi, en las minas del Cerro Rico de Potosí las mujeres traen mala suerte y no deben acercarse a las vetas de la mina. Además el ingreso de las mujeres a la mina perturba la relación sexual fértil de los hombres (mineros) con la montaña (la boca mina). De ahí que en la versión de los mineros las mujeres son banco *ñawi* que quiere decir sinónimo de “mal agüero” o de “mala suerte” (Absi, 2009: 295-296).

primer hijo nace varón es “sin suerte” porque al hombre se le considera menos hogareña (*uta q'ara*), entre tanto cuando el primer hijo nace mujer implica “buena suerte” porque es hogareña (*uta phuqha*).

Probablemente este tipo de creencias haya influido bastante para que los hombres no participen activamente en la venta de frutas, ya que las frutas fueron asociadas siempre a las mujeres. En contrapartida en la etapa de la producción de frutas se observa la preponderancia de los hombres y una participación poco notoria de las mujeres.

Así, existen muy pocos que se dedican a la venta de frutas, porque muchas veces son engañados por las mujeres compradoras que ya tienen una mayor experiencia en la compra de frutas y ellas les ofertan un precio rebajado, y los hombres por terminar rápido lo venden asimismo. Cuando ocurre esto dicen que sus esposas les riñen en su comunidad, ya que la ganancia es poco. De ahí que prefieren viajar las mujeres, mientras que los hombres se quedan en sus comunidades, recogiendo y preparando la fruta para la siguiente salida al mercado. Entonces aquí estamos hablando de constantes idas y venidas entre la comunidad y la ciudad de La Paz.

En las entrevistas las mujeres señalan que los hombres prefieren quedarse en casa a realizar trabajos porque tienen miedo a vender frutas en el mercado, además son tímidos para esta clase de actividades. En caso de que los hombres son solos (solteros o viudos), ellos prefieren viajar a la ciudad de Cochabamba en donde la venta de las frutas es más rápida y por cierto relativamente más fácil que en los mercados de la ciudad de La Paz. La desventaja es que venden sus frutas a cualquier precio y de esta manera son presa fácil de las compradoras habilosas que ofertan llevar por mayor con un precio rebajado.

Esto sucede cuando la mujer no quiere viajar a vender la fruta. En una de ellas, una de las mujeres comenta que había preguntado si estaba viajando a vender la fruta, ella respondió que “no me gusta vender, ni

hacerme solear con el sol y tampoco les enseñó a mis hijas a vender, porque no quieren viajar. De esa manera, sólo mi esposo viaja a vender las frutas al tambo y ferias” (Wendy Condori, Chivisivi, 20 de febrero de 2009).

Otro aspecto importante que forma parte de las creencias es que no se debe colocar el sombrero o la gorra encima de las cajas de frutas, porque aquello significa que la venta se va a paralizar. Por ello, las mujeres no permiten tampoco que sus clientes coloquen su sombrero encima de las cajas de frutas. De ahí que las mujeres vendedoras de frutas cuando alguien coloca su sombrero encima de las cajas de frutas reclaman con vehemencia: “¡álzatelo tu sombrero, no voy a vender nada!” (Justina Condori, Tambo Santiago, 11 de febrero de 2009).

2. Formas de conducta y comportamiento en la venta de frutas

Una vez instalado la exposición de frutas para la venta y antes de comercializar estos productos, todas las mujeres vendedoras de frutas por lo general realizan unos actos simbólicos de acuerdo a su sistema de creencias. Unas *challan* con alcohol el puesto de venta en el que se encuentra instalado, otras se persignan antes de empezar a vender o al ingresar al tambo (para que les vaya bien en la venta), algunas realizan oraciones (las evangélicas) en voz baja (Calle 5 y Calle7, 13 de febrero de 2010). Asimismo al inicio de la venta se azota las cajas de las frutas con las *ch'iphas* o los lazos de las cajas, pronunciando unas frases como: “*ratuk saräta, janiw jayrasitat*” (vas a ir rápido, no te vas a flojear).

Se realiza la sonada a las cajas [de frutas] con las *ch'iphas* (ataduras de lazo). Esto realizo para que me pueda ir bien durante la venta de las peras, durante el día; algunas mujeres no creen en nada, son neutrales. Yo, más creo en el *akulli* y *pijcheo* de la coca, porque cuando la coca es bien dulce, me va bien y si la coca es amarga me va más o menos o es para renegar. En aymara se dice: *wali muxsay kukaxa, waliskaniya* (está muy dulce la coca, va estar bien la venta), así (Rosmery Vichini, calle 5 de El Alto, 20 de diciembre de 2009).

Sin embargo, no existe un orden establecido sobre el momento preciso en el que se realiza aquellos actos, ya que unas realizan este acto simbólico antes de

exponer los productos, otras una vez exhibido las frutas y algunas al realizar la primera venta.

Normalmente las cajas de frutas se exhiben con el contenido de frutas, para que los compradores observen la calidad de las frutas. Todas las mujeres que venden frutas en los tambos están vestidas con sus respectivos mandiles, aunque a veces algunas mujeres se uniforman sus mandiles de un solo color. Ellas para vender más rápido, se traen en su bolsillo unos 50 Bs. en monedas y otro tanto en billetes fraccionados para la devolución del cambio. Sin embargo, la venta de frutas implica también el conocer los billetes originales y falsos, ya que quienes no distinguen cuál billete es falso o verdadero tienen las reales posibilidades de ser sorprendida con billetes falsos. Pues en los mercados no faltan personas que hacen circular billetes falsos, quienes aprovechan la mayor afluencia de gente para acomodar sus billetes.

El carácter de la persona es otro factor fundamental en la venta de frutas en los tambos. El buen trato a los compradores, el uso adecuado del lenguaje, la higiene constituyen principios con las que toda mujer que vende frutas comulga. Así por ejemplo, se ha observado que en el tambo Santiago las mujeres que venden frutas atraían a los clientes con un buen trato, acompañado con una sonrisa. Según la versión de estas mujeres, cuando se les trata bien a los clientes, ellos suelen regresar en la próxima compra. De ahí que por lo general las mujeres están siempre con buenos ánimos, ya que según la creencia de estas mujeres los buenos ánimos ayudan a que la venta de las peras sea más rápido, incluso señalan que los propios compradores se dan cuenta del estado de ánimo de las mujeres. Por eso estas mujeres dicen que cuando uno está sin ganas, los clientes no compran las frutas, por el contrario dicen: “aquella mujer está aburrida y si compro de ella me va a contagiar o no va a contar bien las peras” (Lourdes Castillo, Chivisivi, 29 de diciembre de 2009).

Estas mujeres en el tambo se dan modos para vender u ofrecer sus frutas. Así por ejemplo, ofrecen diciendo: “*llévate la pera, es bien dulce y jugosa, de qué precio quiere, tenemos una variedad de precios, cuál desea caserita, caballero, señora, señorita*” (Tambo San Felipe, 26 de enero de 2009). El tambo no es sólo el espacio de compra venta de frutas al por mayor, sino que también recurren al tambo personas que se compran frutas en pequeñas cantidades, desde 25 peras hasta 50 peras, para el consumo familiar. El trato a estas personas es también lo mismo que a las personas que compran peras al por mayor para revenderlas. Incluso a estas personas se les invita una pera para que prueben y luego se animen a comprar las peras. Esta forma de ofrecer las frutas, invitando la pera a los clientes, es para que el comprador deguste la calidad de la fruta y al mismo tiempo se sienta comprometido a comprar las mismas con confianza.

Se ha observado que en las ferias las que venden más rápido son las cholitas (mujeres jóvenes de pollera), aunque no siempre son las únicas sino también las señoritas (mujeres jóvenes de pantalón) venden rápido. Las señoras también venden rápido. En cualquiera de los casos tienen que estar acompañados de alguien para que les ayuden en la venta. A veces los padres prefieren mandar a sus hijas a las ferias y las mamás van a los tambos de la ciudad. De un modo, los compradores al parecer siempre suelen fijarse en las cholitas vendedoras para realizar compras, a modo de hablarles a ellas, pues compran frutas de las cholitas antes que de las señoras. Lo interesante de este hecho es que cuando los varones preguntan el precio de las frutas en son de chiste, las cholitas “les siguen la corriente a los varones” para que compren sus frutas y de esa manera venden rápido. Algunas señoras también son muy “entradoras”, donde sea están siempre con sus bromas o sonriendo con los compradores, ellas también venden rápido. A veces los hombres también venden rápido porque muchas veces van *yapando* de rato en rato para terminar cuanto antes, sin embargo la desventaja de los varones es que de tanto *yapar* su ganancia es poca (da cuenta que hubieran rematado las frutas).

Por lo general, antes de contar las peras la vendedora con la compradora acuerdan el precio de las peras con las respectivas rebajas para no regatear el precio después de haber contado las peras. Cuando se trata de la venta de toda la caja de frutas, también entran de acuerdo el precio de la caja, con las respectivas rebajas. En aquí las vendedoras ponen algunas condiciones: “*te estoy rebajando, no me vas a escoger, no te voy a cambiar nada, porque te estoy dando a un precio rebajado*” (Victoria Quispe, Tambo Santiago, 19 diciembre de 2009).

El conteo de frutas lo realizan en forma rápido y la cantidad de estas frutas tiene que ser exacto, de lo contrario en la próxima las compradoras desconfiarían. De esta manera las mujeres cuentan las peras de diez en diez. En una mano levantan cinco peras y en la otra mano también cinco peras, en las dos manos hacen un total de diez peras, Así cuentan rápidamente, incluso toda una caja entera en poco tiempo. Las cajas contienen entre dos mil a tres mil peras, dependiendo del tamaño de las peras. Muchas veces las compradoras al por mayor prefieren llevárselas la caja entera sin contar, otras las cuentan.

En los tambos donde comercializamos las frutas, hay mujeres vendedoras que venden la fruta por caja entera. Quedan el precio de la caja de fruta a 400 Bs. y listo. Entre nosotras hay mujeres que no venden por caja, porque dicen que no les conviene por caja entera, porque a veces la caja contiene más frutas. Como no contamos al escoger la fruta, en la preparación traemos sin contar. Para vender por caja sólo tantean que más o menos debe tener 500 peras. Otras mujeres prefieren contar, porque a veces la caja contiene más y no conviene vender por caja (Wendy Condori, calle 5 de El Alto, 17 de febrero de 2010).

El otro hecho cultural que se practica en los tambos es la *yapa* (aumento) y la rebaja en la venta y compra de frutas. La *yapa* es término aymara que quiere decir “aumento”, consiste en el aumento a la cantidad vendida o comprada con unas unidades de fruta adicional sin costo. Así por ejemplo, en el caso de la pera *t'una*, en los últimos cuatro años, se ha observado un estándar en la *yapa*, donde por lo general la compra de 25 peras tiene como *yapa* 1 pera adicional, la compra de 50 peras tiene como *yapa* 2 peras más, la compra de 100 peras tiene como *yapa* 5 peras de aumento, y la compra de 1000 peras tiene como *yapa* 10 peras

adicionales. Entre tanto la rebaja es el descuento mínimo que se hace al precio de las frutas en el mercado. Así por ejemplo, en la pera *t'una*, si 25 unidades de pera cuesta 6 Bs., con la rebaja de 1 Bs. se vende a 5 Bs.; si 50 unidades de pera cuesta 12 Bs. con la rebaja de 2 Bs. se vende a 10 Bs.; si 100 unidades de pera cuesta 24 Bs. con la rebaja de 4 Bs. se vende a 20 Bs.; y si 1000 unidades de pera cuesta 240 Bs. con la rebaja de 40 Bs. se vendería a 200 Bs.

Lo interesante de la *yapa* y la rebaja es que estos mecanismos funcionan a pedido de parte de la compradora y a la vez en forma voluntaria de la vendedora. Dicho de otro modo, la *yapa* y la rebaja son mecanismos que se utilizan para atraer a los clientes en la compra de frutas, ya sea al mayor (para revenderlas) o al detalle (para consumo familiar). Así, cuando las mujeres ofrecen sus frutas, anuncian que le va a vender a un precio rebajado y con *yapa*, como en el siguiente caso: “nosotras decimos, ¡*llévate, te voy a dar a un precio rebajado y bien yapado!*, así” (Lourdes Castillo, Tambo Santiago, 19 de diciembre de 2009).

Además, el uso de estos dispositivos está sujeto en función a la gente que visita los tambos. Así la gente de las zonas populares de la ciudad de La Paz y El Alto, considerada como la “clase popular” o “trabajadora”, normalmente piden la *yapa* y la rebaja; por el contrario la gente de la zona sur de La Paz, considerada como la gente de la “clase media” o “alta”, no piden la *yapa* y la rebaja. La diferencia radica en que estos dos grupos sociales tienen pautas culturales diferentes, el primer grupo social enmarca su comportamiento dentro de la lógica del “mercado popular” y obtiene la fruta a través de la *yapa* y la rebaja a un precio rebajado. Mientras para el segundo grupo social la *yapa* y la rebaja son prácticas socioeconómicas ajenas a su medio cultural.

Las frutas que salen a la venta en las primeras semanas casi siempre tienen un precio mayor, porque al tratarse de la primera cosecha las cantidades ofertadas en los mercados son mínimas. Así, la venta de frutas se inicia con una cantidad menor, donde la primera venta de frutas se inicia con una caja, la segunda con

dos cajas de frutas y en la tercera con una cantidad de frutas mucho mayor. Después, el precio de las frutas rebaja a medida que sale al mercado la cosecha principal de frutas. Incluso la cantidad de fruta ofertada en los tambos se satura, de la misma forma los precios de estas frutas rebajan.

De ahí que en los primeros meses de diciembre y enero hay una buena venta de frutas en las ciudades de La Paz y El Alto. Sin duda las frutas más vendidas son las de la variedad de la pera *t'una*. Así, por ejemplo los días jueves compran las mayoristas por cajas para llevar a la feria internacional de Desaguadero (del día viernes), los días viernes y sábado también compran las mayoristas por cajas⁵⁴ para llevar a las ferias dominicales de las provincias. De la misma forma, la pera *t'una* sale al por mayor con destino al mercado Camacho, mercado de Villa Fátima, mercado Rodríguez, la feria de 16 de julio, la ex tranca de Río Seco, entre otros.

El cuadro de precios que a continuación se presenta sólo hace referencia a 100 unidades de la pera *t'una* en sus cuatro variedades, por ser la unidad básica que se maneja al por mayor. Las otras medidas de unidades como el 25 y 50 que son la venta al raleo (al detalle), así como la unidad mayor de 1000 peras son calculadas sobre la base del precio de 100 unidades de peras. De esta manera, en la venta de las peras existe una cantidad mínima que es 25 unidades y una cantidad máxima que es de 1000 unidades o como también toda la caja⁵⁵.

⁵⁴ Las vendedoras de frutas no venden las peras más la caja de madera, ni tampoco prestan estas cajas, sino las compradoras se traen sus envases (cartones, cajas de madera, yutes).

⁵⁵ Los detalles sobre la cantidad de frutas de distintos tamaños que entran a las cajas también de diferentes tamaños se encuentran en el capítulo tres.

CUADRO 7: PRECIOS DE LA PERA T'UNA REGISTRADAS ENTRE 2009, 2010 y 2011

MESES	TAMANO DE PERA	PRECIO DE LA PERA
Diciembre 2009	Extra (especial) Primera Segunda Tercera Cuarta	100 peras 60 Bs. 100 peras 40 Bs. 100 peras 30 Bs. 100 peras 20 Bs. 100 peras 10 Bs.
Enero 2010	Extra (especial) Primera Segunda Tercera Cuarta	100 peras 80 a 120 Bs. 100 peras 25 Bs. 100 peras 20 Bs. 100 peras 15 Bs. 100 peras 5 Bs.
Febrero 2010	Extra (especial) Primera Segunda Tercera Cuarta	100 peras 40 Bs. 100 peras 15 Bs. 100 peras 10 Bs. 100 peras 5 Bs. 100 peras 3 Bs.
Diciembre 2010	Extra (especial) Primera Segunda Tercera Cuarta	100 peras 80 a 100Bs. 100 peras 40 Bs. 100 peras 30 Bs. 100 peras 20 Bs. 100 peras 10 Bs.
Enero 2011	Extra (especial) Primera Segunda Tercera Cuarta	100 peras 80 a 120 Bs. 100 peras 25 Bs. 100 peras 20 Bs. 100 peras 15 Bs. 100 peras 5 Bs.
Febrero 2011	Extra (especial) Primera Segunda Tercera Cuarta	100 peras 40 Bs. 100 peras 30 Bs. 100 peras 20 Bs. 100 peras 15 Bs. 100 peras 5 Bs.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los precios de 2009, 2010 y 2011.

En el cuadro se observa que entre los meses de enero y febrero de 2010 se ha registrado una rebaja en los precios de la pera *t'una*, sin embargo no ha ocurrido aquello en el año 2011 debido a que la producción de las frutas fue en poca cantidad y el mercado no se ha saturado como solía ocurrir en años anteriores. Los nombres señalados en el cuadro es una forma de una estrategia de las productoras fruticultoras para comercializar en los tambos, también varían el precio de cada una de ellas, no todas llegan a costar el mismo precio de frutas.

Una vez terminada la venta de frutas, la caja vacía debe ser cubierta rápidamente con su tapa porque dicen en términos metafóricos que si no se tapa rápido puede enfriarse la venta de frutas, luego *ch'iphan* la caja (amarran con una red de lazo) y

por último recogen la misma tapándola con nylon. Los cajones con contenido de frutas se las guardan en el mismo lugar de la venta, mientras trasladan las cajas vacías al depósito del tambo para luego cargárselo al camión que llega por la noche. Finalizado toda esta actividad, se van a descansar. No existe una organización en el recojo de las cajas, el mismo depende de cada una de las vendedoras, pues las que deseen vender todo el día se quedan a vender durante el día y las que quieren vender sólo por las mañanas guardan sus cajas y se van antes del medio día.

Finalmente, realizan el conteo del dinero de la venta y luego lo guardan en sus respectivas *wak'achas* (bolsa tejida para dinero, prenda de uso exclusivamente femenino) para ver cuánto se ha vendido. Sin embargo, antes de guardar su dinero se debe pagar los gastos del tambeaje, cargador, el transporte y los consumos en el tambo referentes a la alimentación.

3. Dinámica del trueque en las ferias provinciales

El trueque de las frutas se realiza con productos del altiplano en mayor cantidad en las ferias de Pocohota y Achacachi, y en menor cantidad en la feria de Tacobamba (este último ubicado en el mismo municipio de Sapahaqui). Las frutas que se truecan son la pera *t'una*, pera taywanesa, tuna, pera lujma, durazno y pera guinda. Estas frutas se truecan con papa, chuño, haba seca, haba verde, queso, trigo, caya, tunta, cebolla y zanahoria. Existe una mayor afluencia de gente en los espacios donde se realizan el trueque a tempranas horas de la mañana y por lo mismo en estos horarios se realiza el trueque en mayor cantidad. Horas más tarde, quienes vienen a la feria, se regresan a sus casas con los productos provisionados.

Se utiliza como medida para el cambio o trueque un bañador de plástico o una canasta. El bañador es de tres tamaños: pequeño, mediano y grande. Se utiliza el bañador pequeño para medir el haba seca y el trigo, el bañador mediano para

medir el chuño y la papa, el bañador grande para medir la haba verde, la caya y la papa. Entre tanto las canastas son de dos medidas, pequeña y grande se utiliza para realizar el cambio. La cantidad de productos se intercambian en diferentes volúmenes, algunos productos se intercambia en cantidades iguales, otros en cantidades desiguales. Así por ejemplo, el trueque de la fruta con la papa se mide en cantidades iguales; un bañador de pera *t'una* se trueca con dos bañadores de haba verde con un bañador de pera *t'una* se intercambia con un bañador de haba seca (en cantidades iguales). Mientras que el chuño se trueca de la siguiente manera: un bañador de fruta cuál con medio bañador de chuño.

El volumen de los productos a intercambiarse sin embargo está sujeto a la cantidad de frutas que salen a la feria. Es decir, el trueque está sujeto a la dinámica del mercado. Así por ejemplo cuando existe en la feria harta cantidad de frutas por la mayor afluencia de las fruticultoras, el intercambio se realiza en cantidades iguales; pero cuando existe en la feria poca participación de las mujeres fruticultoras en relación con las mujeres que traen productos agrícolas del altiplano, el intercambio se realiza en cantidades desiguales, debido a la existencia de poca fruta⁵⁶.

Así, cuando hay mucha fruta en las ferias las vendedoras de frutas les *yapan* (aumentan) y cambian con cualquier producto, no importa su tamaño, ya que las del altiplano al existir mucha fruta en la feria escogen la fruta y el tamaño que ellos quieren. Es decir, cuando existe en la feria mucha participación de las mujeres del valle que ofertan frutas en relación a las mujeres que ofertan productos del altiplano, las fruticultoras se ruegan a las mujeres del altiplano para trucar sus productos, ya que las del altiplano se dan el lujo de escoger el tamaño y la calidad de las frutas. Pero, por lo general se intercambian los productos por la misma cantidad. Así por ejemplo por un bañador lleno de papa se retribuye la misma cantidad de pera *t'una*. De otro lado el intercambio del chuño seco con la fruta se realiza por la

⁵⁶ Al respecto Mayer (2004) señala que no existe el trueque puro, ya que las cantidades y las medidas de intercambio varían de acuerdo a la circunstancia, incluso el mismo objeto en el que se mide los productos son distintos.

misma cantidad, aunque así esté llena o vacía la feria. Este fenómeno del trueque ocurre por lo general cuando la cosecha de las frutas se encuentra en la mitad.

En contra partida cuando hay poca fruta en la feria para el trueque por la poca participación de las mujeres fruticultoras, sobre todo al finalizar la cosecha, el intercambio se realiza en cantidades desiguales porque las productoras de frutas rebajan el volumen de las frutas y ya no les *yapan* (aumentan). En este caso las mujeres del valle tienen ventajas, incluso ellas escogen el producto y el tamaño como las papas grandes o el chuño para el intercambio, y se hacen rogar. En el caso de la papa, en el bañador entra unas 10 a 20 papas, según el tamaño. El intercambio se realiza entre 10 unidades de papa y 6 o 7 unidades de pera *t'una*; o 20 unidades de papa con 12 a 13 unidades de pera *t'una*.

Las que vienen a cambiar llaman *alaqa*. Nosotras decimos: “nos cambiaremos señora”, ellas nos dicen “¿*con qué?*”, entonces respondemos “cambiaremos con pera”. A veces decimos también “¿qué has traído señora?, cambiaremos con pera”; ellas nos dice “¿*quieres papa?*”. Le decimos “sí”. Así nomás es (Victoria Quispe, Pochota 22 de abril de 2009).

En estas ferias utilizan para el trueque el término de *turkasiñani* (cambio) donde las mujeres del valle les dicen a las del altiplano: “*mama, kuns apanta, turkasiñani*” (señora qué has traído, haremos el trueque). De esta manera el término aymara de *turkasiñani* (intercambiaremos) es equivalente al trueque, conocido también en Achacachi como la *chhala*. El trueque va acompañado casi siempre de un ofrecimiento entre las partes donde las mujeres productoras de frutas ofrecen a las que traen papa y chuño: “*mama, jutam yapt'amawa*” (ven señora, te voy a *yapar*). Es casi ya una costumbre en las ferias ofrecer para realizar el trueque de productos. La práctica del trueque no es uso reservada exclusivamente para las señoras de pollera, sino se extiende sin distinción a las señoras y señoritas que visten el pantalón, la falda, aunque las cholitas y las señoritas tienen mayores facilidades para concretar más rápido el trueque.

CUADRO 8: TRUEQUE DE LA PERA T'UNA, PERA TAYWANESA

PRODUCTOS DE INTERCAMBIO	MEDIDAS DEL INTERCAMBIO
Chuño	El cambio se realiza entre un bañador pequeño de chuño y un bañador grande de frutas, porque el chuño es más caro que la fruta.
Haba seca	El cambio se realiza por igual, por un bañador de haba se retribuye la misma cantidad de frutas.
Haba verde	El intercambio se realiza por dos bañadores de haba verde por un bañador de pera.
Queso	Se intercambia según el precio del queso y la pera. El 25 de peras es 6Bs y el queso vale 6 Bs. El cambio es por igual.
Trigo, caya, maíz seco y cebolla	Se intercambia por la misma cantidad, un bañador de cebolla por un bañador de frutas.
Papa	Se intercambia en partes iguales, un bañador de papa por un bañador de pera.
Los productos que se intercambian más son el chuño, papa y queso. Los productos que se intercambian menos la haba seca, haba verde, trigo, caya maíz seco y cebolla.	

Fuente: Elaboración Propia en base a la observación (2009, 2010, 2011).

CUADRO 9: TRUEQUE DE LA TUNA

PRODUCTOS DE INTECAMBIO	MEDIDAS DEL INTERCAMBIO
Papa	Se cambia desigual o menor. Un bañador de papa por menos de un bañador de fruta.
Chuño	Se intercambia por igual, un bañador de chuño por un bañador de tuna.
Queso	Intercambian según el precio del queso y la tuna.
Haba verde	Se intercambian dos bañadores de haba verde por un bañador de tuna.
Los productos que se intercambian en mayor cantidad la papa y chuño. Los productos que se intercambia en menor cantidad la haba verde y queso.	

Fuente: Elaboración Propia en base a la observación (2009, 2010, 2011).

CUADRO 10: TRUEQUE DE LA PERA LUJMA, PERA GUINDA

PRODUCTOS DE INTERCAMBIO	MEDIDAS DEL INTERCAMBIO
Papa	Se intercambia en partes iguales, un bañador de papa por un bañador de pera.
Chuño	Se intercambia por la misma cantidad, un bañador de chuño por un bañador de peras.
Haba verde	Se intercambia dos bañadores de haba verde por un bañador de pera.
Queso	Si 25 de peras cuesta 8 Bs, y el queso cuesta 7 Bs, y más la rebaja de la pera es 7 Bs. El cambio es por 25 peras a cambio de un queso.
Cebolla y zanahoria	Se realiza por la misma cantidad, un bañador de cebolla o zanahoria por un bañador de pera.
Los productos que se intercambian son la papa y chuño. Los productos que se intercambian en menor cantidad la haba verde, queso, cebolla y zanahoria.	

Fuente: Elaboración Propia en base a la observación (2009, 2010, 2011).

CUADRO 11: TRUEQUE DEL DURAZNO

PRODUCTOS DE INTERCAMBIO	MEDIDAS DEL INTERCAMBIO
Papa	Un bañador de papa se intercambia por menos de un bañador de durazno. Porque el durazno cuesta más que la papa.
Chuño	Se intercambia en partes iguales, un bañador de chuño por un bañador de durazno.
Tunta	Se intercambia en partes iguales, un bañador de tunta por un bañador de durazno.
Haba verde	Se intercambia dos bañadores de haba verde por un bañador de durazno.
Los productos que se intercambian la papa, chuño, tunta. El producto que se intercambia menos la haba verde.	

Fuente: Elaboración Propia en base a la observación (2009, 2010, 2011).

La feria de Achacachi presenta una configuración interesante. Éste es uno de los centros comerciales más importantes del Altiplano norte de La Paz, considerado como la ciudad intermedia, en el que circula cada domingo una significativa cantidad de recursos económicos, pero al mismo tiempo a una cuadra de la plaza central de Achacachi se practica el trueque de productos como es el intercambio de productos entre las provenientes de los valles con los productos producido en el altiplano.

Finalmente, en la feria anual de Ayahuayco (municipio de Calamarca, provincia Aroma) 3 de mayo se utiliza como medida para el trueque no el bañador ni la canasta, sino el mismo costal o *saqaña* (yute), porque el intercambio se realiza por arrobas. Sin embargo para el cálculo del peso no se utiliza la romana ni la balanza, sino el costal o yute (*saqaña*) se señala con un gancho (prendedor que utilizan las mujeres de pollera). El producto que más se intercambia en esta feria es la papa de la variedad de *phiñu* para el *qhathi* (papa cocida sin pelar).

CAPÍTULO SEIS

Conclusiones

El presente capítulo recoge las conclusiones a las que se han arribado en la presente tesis, las mismas sin embargo ya fueron elaboradas en cada uno de los capítulos precedentes. De ahí que en aquí se hace un redondeo de las mismas, sin que aquello implique una repetición mecánica de lo anteriormente redactado.

La producción y comercialización de frutas, como en el caso de la comunidad de Chivisivi, se desarrolla siempre en el marco de la dinámica sociocultural, ya que sin sus respectivos actores la producción se daría en estado silvestre y la comercialización sería inexistente. Denominamos “pautas culturales” al dispositivo social que acompaña a la producción y a la comercialización de frutas, las mismas vienen a ser un conjunto de hechos y prácticas socioculturales. Estas pautas culturales no podrían ser entendidas desde el punto de vista de la teoría clásica de la economía, ya que éstas podrían ser consideradas como supersticiones y arcaicas de una sociedad premoderna. Sin embargo la sociología nos permite hacer una aproximación a estas pautas culturales que no son del todo aislados y anquilosados únicamente al sistema indígena, sino muchas veces estas pautas culturales se encuentran superpuestas con los comportamientos sociales.

Estas prácticas culturales se expresan en las *phawas* y *ch'allas* (derramado al suelo la coca y alcohol) a las plantas de la huerta en diferentes ocasiones a lo largo del ciclo productivo (plantación, riego, poda, abonado y chonteo, cosecha, selección y encajonado de frutas). A esto se complementa también las actividades rituales como las *waxt'as* o las *q'uwachas* a la huerta para que la producción sea buena. De cualquier modo, los fruticultores (hombres y mujeres) no están exentos de estas prácticas socioculturales, ya que éstas se encuentran internalizadas en la dinámica social de la comunidad.

Aquellas pautas culturales no sólo se encuentran circunscritas en el ámbito rural en el que producen las frutas, sino que estas prácticas también se encuentran

presente en los espacios de comercialización de frutas como son los tambos de las ciudades de La Paz y El Alto, y diferentes ferias semanales del departamento de La Paz. Por lo general la producción agrícola no es meramente para el autoconsumo familiar, sino casi la totalidad de estos productos son destinados para la comercialización en el mercado, como son los tambos de la ciudad y las ferias provinciales. En el transporte se hace cargo los hombres y la comercialización se encuentran a cargo de las mujeres. Así esta división de trabajo por género es una pauta cultural de los habitantes del valle de Chivisivi. Aquello no implica, sin embargo, que estas mujeres tengan únicamente el oficio de vender las frutas en los tambos y las ferias como lo son las mujeres gremialistas vendedora al detalle a un precio mayor, sino que producen y venden sus frutas a un precio rebajado directamente a los consumidores y a los intermediarios (*qhathiras*) que tienen puestos fijos en los diferentes centros de abasto.

De esta manera la comercialización de frutas en los tambos y las ferias semanales implica a que las mujeres pongan en práctica sus creencias sociales, ya que este sistema de creencias permite anticiparse a los hechos que podría suceder a futuro. Estas creencias sociales como el cruzarse en el camino con un varón (buen augurio) o mujer (mal augurio), los primeros compradores del día son varones o mujeres, los sueños, las *waxt'as*, tiene sus respectivos valores socioculturales, ya sea para tener éxito o fracaso en la venta de frutas. De la misma forma en los tambos y las ferias las mujeres adoptan una conducta que les permita tener buena venta, las cuales tiene que ver con la exhibición de las frutas según los tamaños, la manipulación de los mismos al realizar el conteo, el buen trato a los clientes (compradores), la forma en que ofrecen la fruta.

La venta de frutas se realiza a través de un regateo que tiene que ver con la *yapa* (aumento) y la rebaja. El primero consiste en aumentar frutas adicionales a la cantidad acordada, el segundo se trata en vender la fruta a un precio menor en relación al precio oficial. En aquí interactúan entre la vendedora y la compradora, la primera ofrece su producto indicando que va a aumentar y además vender la

fruta a un precio módico, entre tanto la segunda busca no sólo una buena fruta sino que le aumenten con unas frutas adicionales y que además el precio sea accesible.

El trueque es otro aspecto importante que forma parte de la labor cotidiana en el intercambio de frutas. Esta forma de transacción se da de modo general en las ferias provinciales (Tacobamba, Pocohota, Achacachi), entre productos provenientes del valle de Chivisivi y los productos del altiplano. Así, en el centro urbano la venta de frutas es en dinero y al contado, mientras que en las ferias del área rural se advierte un sistema mixto, por un lado la venta de frutas en dinero y por el otro el trueque de frutas con productos del lugar.

Finalmente en el mercado y la feria no sólo existe un intercambio de objetos por dinero o trueque, sino también existe intercambio de sujetos culturales, idiomas, ritos y tradiciones.

Bibliografía

- ABSI, Pascale
2009 *Los ministros del diablo. El trabajo y sus representaciones en las minas de Potosí.* La Paz: IRD-IFEA-Embajada de Francia-PIEB.
- BENGOA, José
1987 “Economía Campesina y acumulación capitalista”. En: Orlando Plaza (Editor). *Economía Campesina* (pp. 243-291). Lima: DESCO.
- BERNABÉ, Adalid et. al.
2003 *Las ferias campesinas. Una estrategia socioeconómica.* La Paz: PIEB.
- BOURDIEU, Pierre
2005 *Las estructuras sociales de la economía.* Buenos Aires: MANANTIAL.
- CHAYANOV, A. V.
1987 “La organización de la unidad económica campesina: Introducción”. En: Orlando Plaza (Editor). *Economía Campesina* (pp. 85-104). Lima: DESCO.
- CHOQUE, Calixta
2009 *Culto a los uywiris. Comunicación ritual en Anchallani.* La Paz: Mama Huaco-ISEAT.
- CHOQUE, Roberto y Esteban Ticona
1996 *Sublevación y masacre de 1921.* Jesús de Machaqa: La marka rebelde N° 2. La Paz: CIDOIN-CIPCA.
- EYZAGUIRRE, José Luís
2005 *Composición de los ingresos familiares de campesinos indígenas. Un estudio en seis regiones de Bolivia.* La Paz: CIPCA.
- FICHTER, Joseph H.
1980 [1974] *Sociología.* 13ra Edición. Barcelona: HERDER.
- FRÍAS, Víctor Hugo
2002 *Mistis y mokochinches. Mercado, evangélicos y política local en Calcha.* La Paz: Mama Huaco.
- GONZALES DE OLARTE, Efraín
1986 *Economía de la comunidad campesina. Aproximación regional.* 2da Edición. Lima: EIP.
- HARRIS, Olivia
1987 *Economía étnica.* La Paz: HISBOL.
- ITURRI, Jaime
2009 “*Frutita comprate ...*”. *Los saberes escondidos de los Tambos en La Paz.* 2da. Ed. La Paz: La Hoguera.

- LEDEZMA, Jhonny L.
2003 *Economía andina. Estrategias no monetarias en las comunidades andinas quechuas de Raqaypampa*. Quito: UMSS-CEDEGES-ABYA-YALA.
- LEÓN, Gabriela; Humberto Valdéz y Víctor Hugo Vázquez
2003 *Mercado Kantuta: ¿un mercado campesino?*. La Paz: PIEB.
- LÓPEZ, Raúl
1948 "Provincia Loayza". En: *La Paz en su IV centenario, 1548-1948*. I Monografía Geográfica (pp. 135-158). Buenos Aires: Imprenta López.
- LLANOS, David
2008 "Coca, sindicato y poder. Economía campesina en los tiempos de erradicación y post-erradicación forzosa de la hoja de coca en el chapare". En: *Revista Temas Sociales* N° 28 (pp. 35-58). La Paz: IDIS-UMSA.
- MAYER, Enrique
2004 *Casa, chacra y dinero. Economías domésticas y ecología en los Andes*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- MORA, Minor
2004 "Hacia una visión sociológica de la acción económica": desarrollos desafíos de la sociología económica. En: *La sociología económica: una lectura desde América Latina*. Cuaderno de Ciencias Sociales N° 134 (pp. 37-64) Costa Rica: FLACSO.
- PERALES, Víctor Hugo
2008 *Chikat, chikat uma jaljasiña. Uso, manejo y gestión del agua desde una perspectiva de género*. La Paz: UMSA-PIEB-IDRC/CRDI.
- PELLENS, Tom y Nicómedes Navia
2005 *Dinámica de la economía campesina de valles. Una aproximación a comunidades de Cochabamba y Norte de Potosí*. La Paz: CIPCA.
- POZAS, María de los Ángeles
2004 "Aportes y limitaciones de la sociología económica". En: *La sociología económica: una lectura desde América Latina*. Cuaderno de Ciencias Sociales N° 134 (pp. 9-36) Costa Rica: FLACSO.
- SAHLINS, Marshall
1983 [1977] *Economía de la Edad de Piedra*. 2da Edición. Madrid: AKAL.
- SOLIZ, Lorenzo y Silvia Aguilar (compiladores)
2005 *Producción y economía campesino indígena. Experiencia en Seis ecoregiones de Bolivia, 2001-2003*. La Paz: CIPCA.
- SCHULTE, Michael
1999 *Llamereros y caseros. La economía regional kallawayá*. La Paz: PIEB.

- SCHEJTMAN, Alexander
1987 "Elementos para una teoría de la economía campesina: Pequeños propietarios y campesinos de hacienda". En: Orlando Plaza (Editor). *Economía Campesina* (pp. 191-213). Lima: DESCO.
- SPEEDDING, Alison y David Llanos
1999 "*No hay ley para la cosecha*". *Un estudio comparativo del sistema productivo y las relaciones sociales en Chari y Chulumani, La Paz*. La Paz: PIEB.
- SPEEDDING, Alison
2005 *Kawsachun coca. Economía campesina cocalera en los Yungas y el Chapare*. 2da Edición. La Paz: PIEB.
- SPEEDDING, Alison
2011 *Sueños, kharisiris y curanderos. Dinámicas sociales de las creencias en los Andes contemporáneos*. 2da Edición. La Paz: Mama Huaco.
- URIOSTE, Miguel et. al.
2007 *Los nietos de la Reforma Agraria. Tierra y comunidad en el altiplano de Bolivia*. La Paz: CIPCA-Fundación Tierra.
- VILAR, Pierre
1987 "La economía campesina". En: Orlando Plaza (Editor). *Economía Campesina* (pp. 155-189). Lima: DESCO.
- WEBER, Max
2004 *Economía y sociedad*. 9na Reimpresión. México: Fondo de Cultura Económica.
- YAMPARA, Simón et. al.
2007 *La cosmovisión y lógica en la dinámica socioeconómica del qhathu/feria 16 de julio*. La Paz: PIEB-UPEA.

Documentos

- Decreto Supremo de 29 de mayo de 1899.
- Resolución Ministerial N° 367 de 11 de marzo de 1987.
- Expediente N° 35773 de 1962 del CNRA sobre Chivisivi.
- La Razón, 12 de abril 2009.
- Libro de Actas de la Comunidad de Chivisivi, 1955.
- Libro de Afiliados de la Comunidad de Chivisivi, 2010.
- INE (2001), Censo Nacional de Población y Vivienda.
- Gobierno Municipal de Sapahaqui 2005.

Anexos

Glosario de términos

- Aireado:** ventilar el hoyo para realizar el trasplante.
- Apiri:** (que lleva leña) durante la hacienda las mujeres llevaban leña para cocinar.
- Ayni:** Trabajo de ayuda mutua.
- Akulliku o pijcheo:** masticación de la coca, acompañado con el cigarrillo.
- Brindillas:** son las ramas terciarias del árbol fruta que crece cada año.
- Blanquear:** pera a punto de madurar.
- Caseras:** clientes conocidas del mercado.
- Caña hueca:** carrizo que sirve para realizan canastas.
- Callejones:** uniformidad de los árboles que se parecen al callejón.
- Cajón:** caja de madera para transportar frutas.
- Cera:** encina de color café que se utiliza en el injerto de las plantas.
- Ch'allar:** derrame de gotas de licor y hojas de coca al piso, pidiendo algún deseo.
- Chhaxmeada:** primera y última cosecha de frutas.
- Ch'iwí:** sombra.
- Ch'iwisiwi:** lugar donde hace sombra.
- Ch'illa grande:** terreno ubicado en las alturas que se utilizan únicamente para la producción de papa.
- Chiwanku:** pajarillo que anuncia las primeras cosechas de frutas.
- Ch'illka, tuí, jamillo, molle y el barillo:** plantas que sólo sirve para ganchos (garabatos) para la cosecha.
- Ch'ipas:** red de cuero de res que cubre la caja de frutas.
- Ch'iwíñas:** sombrillas.
- Chonteo:** removido de la tierra de la huerta.
- Garabato:** gancho de madera que sirve para la cosecha de la frutas.
- Injerto:** (híbrido) conjunción de dos partes de plantas en forma proporcional o desproporcional. Cambio de la púa de una planta a otra planta.
- Jalas:** peras caídas del árbol al suelo.
- Jiq'ichada:** humareda que se produce por las mañanas a través de la quema de arbustos secos y molles verdes para proteger a las plantas del frío.
- Kamanis:** personas encargadas en organizar el rodeo de agua durante la hacienda.
- K'isas:** frutas secas.
- Kumun uraqi:** tierras de la comunidad.
- Larqa alli:** limpieza de la acequia que consiste que se realiza todos los años.
- Luna vieja (jayri):** período donde se pierde la luna y período en el que no plantan árboles frutas.
- Luqa:** una brazada. Medida que se utiliza para ubicara la distancia de hoyos.
- Maestra mayor:** dirigentes mujeres que se encargan en organizar y asistir las reuniones.
- Mayordomo:** administrador de la hacienda.
- Mechero:** objeto a kerosene con tocuyo que se utiliza para el alumbrado nocturno.

Mit'a: sistema de riego por turnos y horas.
Mink'a: trabajo de ayuda remunerado por uno o dos jornales.
Mit'ani: cocinera de las haciendas.
Merienda: fiambre.
Muquchinche: fruta transformada o deshidratada y seco.
Pajareo: acción de ahuyentar pájaros con honda y flechas.
Paparatas: peras más maduras.
Púa: flor de la planta.
Podá: corte de las ramas secas del árbol.
Puquchada: hacer madurar y amarillar.
Prendillas: ramas secas.
Qala muntira: nombre de cerro que se encuentra en Chivisivi.
Qhathiras: mujeres intermediarias con puestos fijos que venden en el mercado.
Qhiphu: espinas delgadas de las tunas.
Q'urawa: honda.
Q'uwuncha y kupaljamiento: sahumado con *q'uwa* o incienso.
Raleo: venta al detalle de 12, 25 a 50 peras.
Rebaja: rebajar el precio de 2 a 1 Bs.
Riskatiris: intermediarias que compran con menor precio para vender más caro.
Sayañas: propiedad familiar.
Tambeaje: pago por el uso de este espacio.
Tata: cargador del tambo.
Tampu: tambo.
T'inka: licor.
Tutapi: trabajo al amanecer y al atardecer.
Turkasiñani: intercambiamos.
Uma muyus: rodeadores de agua de riego.
Waras: medida equivale a un metro que se utiliza para la limpieza de la acequia.
Waxt'as: ofrendas que se hacen a los hurtos.
Waxt'as: ofrendas.
Wak'achas: bolsa tejida para dinero, propia de las mujeres.
Yapa: aumento en fruta o fruta adicional sin costo.
Yatiri: curandero.